

Dr Michał Thlon

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ORCID: 0000-0001-9627-7773

e-mail: michal.thlon@uek.krakow.pl

Mgr Jan Thlon

Krakowska Akademia im. A. Frycza-Modrzewskiego

ORCID: 0000-0002-4571-8679

e-mail: janthlon@gmail.com

Stan wiedzy zarządzających przedsiębiorstwami w zakresie wybranych obszarów znowelizowanych przepisów prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego — wyniki badań

The state of knowledge of managers regarding selected areas
of the amended bankruptcy and restructuring law — research results

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest analiza stanu wiedzy zarządzających przedsiębiorstwami w zakresie wybranych obszarów znowelizowanych przepisów prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego. Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. W pierwszej części dokonano charakterystyki prawa insolwencyjnego i jego funkcji, a także zaprezentowano wybrane zasady prawa upadłościowego. W ramach analizy empirycznej przeprowadzono badania pierwotne. Badania zrealizowano metodą wywiadów CATI na próbie 389 przedsiębiorców (właściciele/członków zarządu) z segmentu dużych i średnich polskich przedsiębiorstw. Przedmiotem zainteresowania autorów były subiektywne oceny respondentów odnoszące się do zakresu i przesłanek odpowiedzialności członków zarządu oraz kompetencji i obowiązków podmiotów postępowania upadłościowego/restrukturyzacyjnego. W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że ankietowani menedżerowie w większości posiadają wiedzę w zakresie przesłanek upadłości oraz uwarunkowań pozwalających uniknąć odpowiedzialności wobec wierzycieli za zobowiązania spółki. Równocześnie widoczne są istotne braki w wiedzy dotyczącej pozostałych obszarów badawczych. Badania dowodzą, iż mimo intencji ustawodawcy wskazującego na prymat restrukturyzacji wobec postępowania upadłościowego istnieje poważna przeszkoda szerokiej, praktycznej implementacji tej idei związana z niską świadomością samych zainteresowanych.

Słowa kluczowe: prawo upadłościowe, dłużnik, syndyk, odpowiedzialność członków zarządu

Abstract

The main purpose of the article is an analysis of the knowledge of business managers in selected aspects of amended bankruptcy and restructuring law. The nature of the article is both theoretical and empirical. In the first part, the authors characterized insolvency law and its functions, and presented selected principles of bankruptcy law. As part of the empirical analysis, the authors conducted extensive primary research. The study was conducted using the CATI interview method on an effective sample of 389 entrepreneurs (owners/members of the Management Board) from the segment of large and medium-sized Polish enterprises. The subjective assessments of respondents regarding the scope and premises of liability of management board members as well as the competences and obligations of entities in bankruptcy/restructuring proceedings have been the main subject of the authors' interest. As a result of the conducted research, it was found that the surveyed managers mostly have knowledge of the premises for bankruptcy and the possibility of avoiding liability for the company's obligations. However, there are significant gaps in knowledge in other research areas. The conclusions of the study indicate that due to the intentions of the legislator pointing to the primacy of restructuring in relation to bankruptcy proceedings, there is a serious obstacle to the broad, practical implementation of this idea associated with the low awareness of the interested parties themselves.

Keywords: bankruptcy law, debtor, trustee, management board members liability

Wstęp

Problem niewypłacalności to jeden z podstawowych aspektów gospodarki rynkowej. Zmiany zachodzące stale w globalnej gospodarce mają wpływ na gospodarki narodowe i regionalne. Właściwe regulacje prawne oraz odpowiednie otoczenie instytucjonalne działalności gospodarczej, również w zakresie procesów upadłościowych przedsiębiorstw, są niezbędne dla długofalowego wzrostu gospodarczego. W konsekwencji kształt prawa insolwencyjnego tworzonego przez prawo upadłościowe i restrukturyzacyjne jest niezwykle ważnym aspektem polityki gospodarczej państwa. Prawidłowo skonstruowane, tzn. adekwatnie do sytuacji istniejącej w danej przestrzeni gospodarczej, zapewnia zarówno efektywną alokację środków produkcji, jak i skuteczną ochronę wierzycieli.

W przypadku prawa insolwencyjnego koniecznością jest pogodzenie takich wartości jak: prawo własności, rozumiane w tym przypadku jako wiarygodności z szerszym interesem społecznym, który może stać w opozycji do interesu wierzyciela. Należy podkreślić, iż na gruncie Konstytucji RP wolność gospodarcza powinna być właściwie skorelowana z pozostałymi elementami ustroju gospodarczego. Działania państwa powinny wspomagać i korygować mechanizmy rynkowe, co zdaniem J.M. Keynesa, twórcy koncepcji interwencjonizmu, jest nieodzowne w warunkach powstania nierównowagi oraz zakłóceń działania rynku w czasach kryzysu (Wojtyna, 2000, s. 68). W związku ze specyfiką postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych w doktrynie prawa wyrażane jest dominujące stanowisko, że obszary te, pomimo że zaliczane są także do prawa handlowego, *sensu largo* stanowią odrębną gałąź prawa¹.

W momencie wejścia w życie ustawy z 2015 r. — Prawo restrukturyzacyjne² (dalej pr. restr.), czyli z dniem 1.01.2016 r., zmienił się znacząco obraz polskiego prawa dotyczącego podmiotów niewypłacalnych, dotychczas regulowanego ustawą z 28.02.2003 r. — Prawo upadłościowe i naprawcze, która od 1.01.2016 uzyskała nazwę Prawo upadłościowe³ (dalej pr. up.).

Obowiązujące wcześniej przepisy krytykowano za niedostosowanie do panujących realiów gospodarczych. Nowa regulacja rozbiła postępowanie w sprawie upadłości i sanacji na dwie osobne ustawy⁴, które oprócz odrębności funkcjonalnych mają również odrębne skojarzenia emocjonalne uczestników tych postępowań. Wydzielenie postępowania restrukturyzacyjnego z upadłościowego miało m.in. prowadzić do uniknięcia negatywnych konotacji procesu sanacji z upadkiem czy bankrutem⁵. Na marginesie należy dodać, iż znowelizowany reżim prawny nie objął swoim zakresem postępowań, w których do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości doszło przed 31.12.2015 r.

Na przestrzeni kolejnych lat wprowadzone regulacje, jak również przepisy innych pokrewnych ustaw (jak ustawa z 15.06.2007 r. o licencji doradcy restrukturyzacyjnego⁶ czy ustawa z 6.12.2018 r. o Krajowym Rejestrze Zadłużonych⁷) były wielokrotnie nowelizowane. Ustawa z 30.08.2019 r. o zmianie ustawy — Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw z terminem wejścia w życie 24.03.2020 r. (Dz.U.

2019 poz. 1802) wprowadziła obszerną nowelizację przepisów prawa upadłościowego. Po wejściu w życie nowelizacji z instytucji zwanej potocznie upadłością konsumencką będą mogli skorzystać również przedsiębiorcy, którzy w przeszłości prowadzili jednoosobową działalność gospodarczą. Ustawodawca poprzez wprowadzone zmiany doprowadził do ujednoczenia zasad i trybu oddłużania osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą i osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej (Geromin i in., 2019, s. 60).

Ponadto, w związku z zaistnieniem pandemii COVID-19 uchwalono szereg ustaw, które, niejednokrotnie czasowo, wprowadzają istotne zmiany do przepisów prawa insolwencyjnego⁸. Cechą charakterystyczną postępowań insolwencyjnych, w szczególności upadłościowych, jest ich długi, niejednokrotnie kilkuletni czas trwania, dlatego zachodzi konieczność uwzględniania równocześnie kilku, często bardzo odmiennych, stanów prawnych w różnych postępowaniach. Jest to sytuacja niezmiernie trudna nie tylko dla specjalistów z tej dziedziny, ale przede wszystkim dla uczestników obrotu gospodarczego. W praktyce przedsiębiorcom sprawiają trudność przede wszystkim przepisy prawa restrukturyzacyjnego i możliwość ich odpowiedniego zastosowania w zależności od konkretnych, indywidualnych uwarunkowań prawno-ekonomicznych (Machowska 2021, s. 25–27).

Ramy nowej rzeczywistości prawnej w zakresie restrukturyzacji i upadłości zostały zarysowane 5 lat temu. Jest to okres pozwalający na dokonanie wstępnych ocen i pierwszych podsumowań. W tym kontekście autorzy postanowili przeprowadzić badania, w ramach których postawiono dwa cele:

- ogólny, dotyczący diagnozy stanu wiedzy zarządzających przedsiębiorstwami na temat wybranych obszarów znowelizowanych przepisów prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego;

- szczegółowy, dotyczący analizy czynników wpływających na deklarowany poziom wiedzy.

Na podstawie przyjętych celów badawczych sformułowano hipotezę badawczą H_1 : „Istnieje możliwość wyodrębnienia określonych cech przedsiębiorstwa, które wpływają na poziom wiedzy członków zarządu wybranych obszarów znowelizowanych przepisów prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego”.

Badanie przeprowadzono na grupie 389 przedsiębiorców (właścicieli/członków zarządu) z segmentu dużych i średnich przedsiębiorstw w okresie 15.11–15.12.2019 r.⁹. W ramach badania pozyskano subiektywne oceny respondentów w poszczególnych obszarach tematycznych, wśród których należy wyróżnić: zakres i przesłanki odpowiedzialności członków zarządu, kompetencje i obowiązki podmiotów postępowania upadłościowego/restrukturyzacyjnego — likwidatora spółki, syndyka w przypadku prowadzenia upadłości spółki, zarządcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym, nadzorcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym, sędziego komisarza w postępowaniu upadłościowym, doradcy restrukturyzacyjnego w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Autorzy nie weryfikowali wiedzy respondentów, zaprezentowane wyniki stanowią odzwierciedlenie samooceny ankietowanych. W kontekście interpretacji uzyskanych wyników należy wziąć ten aspekt

pod uwagę. Oznacza to, iż wskazania respondentów są najprawdopodobniej nieco na wyrost, a rzeczywisty poziom ich wiedzy odbiega in minus od poziomów deklarowanych¹⁰.

Charakterystyka prawa insolwencyjnego — wprowadzenie do zagadnienia

Institucja prawna upadłości ewoluowała na przestrzeni dziejów, aby ostatecznie ukształtować się jako nieodzowny instrument gospodarki wolnorynkowej. Niektóre elementy tych regulacji mają korzenie w klasycznym prawie rzymskim. Zwracając uwagę na historyczny rozwój prawa o niewypłacalności, należy wymienić przynajmniej dwa jego ogólne cele, jakimi są:

- zapewnienie sprawiedliwego podziału majątku niewypłacalnego dłużnika wśród wszystkich jego wierzycieli,
- zabezpieczenie wierzycieli przed działaniem dłużnika.

Z czasem zaczął pojawiać się trzeci cel, którym jest ochrona uczciwego dłużnika wobec wierzycieli. Ten ostatni obszar nie jest co do zasady podstawową cechą prawa insolwencyjnego. Zmiany prawa zmierzające w kierunku zwiększenia nacisku na płaszczyznę naprawczą, której zasadniczym celem ma być zapobieganie niewypłacalności, a w razie jej wystąpienia — umożliwienie powrotu do normalnego funkcjonowania, były i są motywowane argumentami czysto pragmatycznymi, jak również potrzebami społecznymi.

Poszukując definicji postępowania upadłościowego, można się oprzeć na orzeczeniu Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 22.02.1979 r. w sprawie 133/78 *Gourdian v. Nadler*, gdzie „postępowanie upadłościowe rozumiane jest jako postępowanie wynikające z niewypłacalności dłużnika lub z jego niezdolności do realizacji zobowiązań, prowadzone w interesie ogółu wierzycieli pod nadzorem instytucji sądowej” (Chilarski, 2008, s. 22). Na gruncie polskim na postępowanie upadłościowe jako zbiorowe postępowanie wierzycieli podjęte pod nadzorem organów sądowych lub administracyjnych w celu dochodzenia roszczeń od niewypłacalnego dłużnika podobnie wskazywał F. Zedler (Zedler, 2010, s. 23). Nie wchodząc w szerokie rozważania doktryny, prawo upadłościowe wspólnie z prawem restrukturyzacyjnym można zdefiniować za A. Hrycaj jako kompleksową regulację prawną, której przedmiotem są relacje pomiędzy niewypłacalnym lub zagrożonym niewypłacalnością dłużnikiem a jego wierzycielami (Hrycaj, 2016a).

Znowelizowana konstrukcja instytucji niewypłacalności w prawie polskim jest zasadniczo zbieżna z wcześniejszą regulacją. Nadal funkcjonują, choć uszczegółowione, dwie niezależne przesłanki (płynnościowa i zadłużeniowa) uznania, że dłużnik jest niewypłacalny.

Przesłanka płynnościowa zachodzi, gdy dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich zobowiązań pieniężnych. Ocena tego stanu powinna być zawsze dokonywana *ad casum* z uwzględnieniem wysokości długu i wartości płynnych środków w majątku dłużnika. W kategoriach ekonomicznych krótkoterminowy, czyli płynnościowy, charakter niewypłacalności wiąże się z nieefektywnymi przepływami pieniężnymi.

Ocena tego stanu wymaga wzięcia pod uwagę, z jednej strony, posiadanych przez podmiot aktywów płynnych lub aktywów dających się upłynnić w krótkim czasie, a z drugiej strony wymagalnych zobowiązań (Filipiak, 2020, s. 137–138). Należy pamiętać, iż zgodnie z ogólną zasadą z art. 6 Kodeksu cywilnego dotyczącą rozkładu ciężaru dowodu to wnioskodawca w postępowaniu o ogłoszenie upadłości dłużnika musi udowodnić, że ten ostatni utracił zdolność do zaspokajania swoich zobowiązań. Wprowadzone w art. 11 ust. 1a ustawy — Prawo upadłościowe domniemanie prawne odwracające rozkład ciężaru dowodu w przypadku, gdy opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące, wzmacnia pozycję prawną wnioskodawcy. Spełnienie się przesłanki niewypłacalności uruchamia pasmo konsekwencji prawnych, do których należy przede wszystkim uregulowany w art. 21 pr.up. obowiązek ogłoszenia upadłości w terminie 30 dni od zajścia stanu niewypłacalności.

W zakresie przesłanki zadłużeniowej (bilansowej) przyjmuje się, iż dłużnik jest niewypłacalny w sytuacji, gdy jego zobowiązania pieniężne przewyższają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące. Przesłanki tej dotyczy domniemanie, zgodnie z którym przyjmuje się, że zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku, jeżeli zgodnie z bilansem jego zobowiązania, z wyłączeniem rezerw na zobowiązania oraz zobowiązań wobec jednostek powiązanych, przewyższają wartość jego aktywów, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące.

Istotne jest jednak, iż przesłanka nadmiernego zadłużenia jako świadcząca o niewypłacalności nie zawiera normatywnego wskazania, według jakiego kryterium należy wyceniać wartość zobowiązań i majątku, których wartość realna i nominalna mogą się istotnie różnić. Ze względu na cel i funkcję prawa upadłościowego oczywiste jest, iż należy brać pod uwagę wartość rynkową składników majątku dłużnika, jednakże sama wycena wartości rzeczywistej majątku nie zawsze daje jednoznaczne wyniki.

Można wyróżnić pozytywne i negatywne podstawy ogłoszenia upadłości, takie jak:

- niewypłacalność,
- brak majątku na zaspokojenie kosztów postępowania¹¹,
- wielość wierzycieli,
- legitymacja do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.

W przypadku wystąpienia braku którejkolwiek z powyższych przesłanek sąd jest zobowiązany do wydania postanowienia o oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości, co jest równoznaczne z postanowieniem o odmowie ogłoszenia upadłości (Filipiak, 2016, s. 660–661).

Funkcje prawa insolwencyjnego

W doktrynie powszechnie przyjmuje się, iż funkcjonujące w systemie prawnym zasady prawa insolwencyjnego powinny realizować pięć funkcji (Hrycaj, 2019, s. 17–18):

- windykacyjną;
- sanacyjną;

- oddłużeniową;
- profilaktyczną;
- wychowawczą.

W związku z normatywnym rozdzieleniem przez ustawodawcę restrukturyzacji i upadłości podstawową funkcją prawa upadłościowego staje się funkcja windykacyjna. Postępowanie upadłościowe ma być prowadzone w celu maksymalnego zaspokojenia wierzycieli. Funkcja ta jest realizowana w połączeniu z zastosowaniem zasady optymalizacji, jednakże nie ma charakteru wyłącznego.

Wyodrębnienie prawa restrukturyzacyjnego jako osobnej ustawy spowodowało, iż funkcja sanacyjna w prawie upadłościowym została istotnie ograniczona, w istocie sprowadza się do instytucji układu w upadłości. Założenia ustawodawcy przewidują, iż postępowanie upadłościowe jest ostatecznością, realizowaną jedynie w sytuacji, gdy postępowanie restrukturyzacyjne nie może już spełnić swojej roli. W tym kontekście warto zwrócić uwagę, iż pozostawiona furtka w postaci instytucji układu w upadłości pozwala na możliwość podjęcia działań sanacyjnych również w upadłości. Kluczowa w tej sytuacji jest wola wierzycieli, którzy mogą decydować o rozłożeniu akcentów pomiędzy powyższymi funkcjami.

Funkcja oddłużeniowa może stać się wyrazem realizacji zasad współżycia społecznego, rozłożeniem ciężaru niewypłacalności pomiędzy wierzycieli i dłużnika z zastosowaniem zasady słuszności. Funkcja profilaktyczna ma na celu zapobieganie powstawaniu zatorów płatniczych, a funkcja wychowawcza polega na kształtowaniu dobrych praktyk gospodarczych (przekonywanie przedsiębiorców do złożenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, co ma zapobiec procedurze stygmatyzującego postępowania upadłościowego) (Hrycaj, 2019, s. 17).

Funkcja wychowawcza opiera się na ogólnych zasadach prawa cywilnego, zgodnie z którymi podmiot dysponujący zdolnością upadłościową, a znajdujący się w stanie niewypłacalności, powinien podjąć odpowiednie działania prawne. Brak właściwego działania może się łączyć z odpowiedzialnością podmiotu. Szczególnie jest to widoczne w regulacji zawartej w art. 373 i n. pr.up. określającej postępowanie w sprawie zakazu prowadzenia działalności gospodarczej¹². Funkcja profilaktyczna zaakcentowana jest również w art. 21 ust. 3 pr.up. wprowadzającym odpowiedzialność odszkodowawczą za niezłożenie w terminie wniosku o ogłoszenie upadłości.

Wybrane zasady prawa upadłościowego

Do naczelných zasad prawa upadłościowego, kształtujących skutki ogłoszenia upadłości i prowadzenia postępowania upadłościowego wobec upadłego przedsiębiorcy, należą w szczególności: zasada optymalizacji oraz zasada zachowania przedsiębiorstwa dłużnika.

Zasada optymalizacji, której normatywny wyraz zawierają regulacje art. 2 pr.up., ma charakter płynny w zależności od różnych kategorii dłużników. W przepisie połączono nad-

rzędny cel postępowania, jakim jest ochrona wierzycieli poprzez ich zaspokojenie w jak najwyższym stopniu, z potrzebą zachowania przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy racjonalne względy na to pozwolą (Janda, 2011b, s. 47). Jej podstawową rolą jest wyznaczenie celu postępowania i rozstrzyganie o konfliktach pomiędzy interesami upadłego a interesami wierzycieli.

Podkreślenia wymaga fakt, iż aksjologia prawa upadłościowego wywodząca się z konstrukcji zbiorowej egzekucji wskazuje na przewagę interesu wierzycieli nad interesami upadłego (Cieślak, 2010, s. 11–13). Zasadniczym celem postępowania upadłościowego jest maksymalizacja zdolności zaspokojenia wierzycieli. Z praktycznego punktu widzenia istotne jest właściwe ustalenie hierarchii celów postępowania upadłościowego, ponieważ wpływa ona na wykładnię poszczególnych przepisów. Należy wskazać na zasadniczo zgodne stanowisko doktryny co do zasadniczego celu postępowania upadłościowego. Aktualność zachowują również poglądy wyrażone na gruncie wcześniej obowiązującej ustawy — Prawo upadłościowe i naprawcze, jeżeli rozważane jest postępowanie upadłościowe przedsiębiorcy (por. Brol, 2003, s. 8; Zedler, 2010; Jakubecki, 2003, s. 2; Gurgul, 2017, s. 793; Witosz i Witosz, 2016; Zimmerman, 2016). Z regulacji art. 2 pr.up. wynika również uzupełniający cel postępowania upadłościowego, jakim jest zachowanie działania upadłego przedsiębiorstwa, jeżeli racjonalne względy na to pozwolą¹³. W niektórych przypadkach utrzymanie działania przedsiębiorstwa może odbudować jego aktywa lub pozwala uzyskać wyższą cenę sprzedaży i w konsekwencji wyższy stopień zaspokojenia wierzycieli. Uzasadnia to przyjęcie tezy, iż prawo upadłościowe preferuje zaistnienie stanu, w którym nastąpi zaspokojenie wierzycieli przy jednoczesnym zachowaniu przedsiębiorstwa (Janda, 2011a). Jednakże to „ocalenie” przedsiębiorstwa ma polegać na zachowaniu go w znaczeniu przedmiotowym, określonym bliżej w przepisie art. 551 Kodeksu cywilnego¹⁴, w oderwaniu od podmiotu, któremu przysługują prawa składające się na to przedsiębiorstwo. Celem jest zachowanie przedsiębiorstwa, a nie dotychczasowej struktury właścicielskiej. Potwierdza to wprowadzona przepisem art. 316 pr.up. zasada pierwszeństwa sprzedaży przedsiębiorstwa jako całości oraz możliwość prowadzenia przedsiębiorstwa przez syndyka (art. 312 pr.up.) czy poprzedzenie zbycia przedsiębiorstwa jego dzierżawą (art. 312 pr.up.).

Analizując zasady prawa upadłościowego, trzeba podkreślić ich znormatywizowany charakter, który nie tworzy katalogu zamkniętego czy niezmiennego. Rozpatrując chociażby założenia zasady optymalizacji, która zawiera podstawowy aspekt prawa upadłościowego, jakim jest przewaga interesów wierzycieli nad interesem dłużnika, trzeba wskazać, iż nie stoi ona w sprzeczności z ideą dążenia, jeżeli to tylko możliwe, do zachowania przedsiębiorstwa upadłego. Zasada ta ulega jednak modyfikacji w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą lub będących współnikami spółek osobowych ponoszących nieograniczoną odpowiedzialność osobistą za zobowiązania spółki, wskazując jako cel również umorzenie zobowiązań rzetelnego dłużnika.

Podkreślenia wymaga fakt, iż prawo insolwencyjne przedsiębiorców jest coraz powszechniej postrzegane jako ważny czynnik sprzyjający aktywności przedsiębiorców, a także zachęcający do ekonomicznego rozwoju i inwestycji. Przewidywalność oraz zakładana efektywność procesów powinna być podstawową funkcją systemów upadłościowych. Każdy przedsiębiorca, wchodząc w relacje z innym podmiotami, powinien mieć możliwość dokonania realnej oceny ryzyka związanego z podejmowanym przedsięwzięciem, uwzględniając ryzyko niewypłacalności, dokonania kalkulacji stopy odzyskania wierzytelności z majątku dłużnika, co pozwala na precyzyjniejszą wycenę kosztu kapitału. Amerykański prawnik i ekonomista A. Schwartz w swoim modelu wskazuje na istotną zależność, z której wynika, iż efektywniejszy system upadłościowy wpływa na spadek kosztu kapitału, który jest dodatnio skorelowany z kosztem postępowania upadłościowego i jednocześnie ujemnie ze wskaźnikiem odzyskania wierzytelności (Schwartz, 2005, s. 1200–1204). Opracowanie sprawnie funkcjonującego systemu insolwencyjnego jest niezmiernie ważne nie tylko dla zapewnienia bezpieczeństwa obrotu i porządku prawnego, ale przede wszystkim dla zapewnienia gospodarce możliwości rozwoju.

Metodyka badania

Dane niezbędne do przeprowadzenia badań empirycznych zostały zebrane przy wykorzystaniu telefonicznych wywiadów wspomaganym komputerowo — CATI (ang. *computer assisted telephone interviewing*). Badania zostały przeprowadzone na przełomie listopada i grudnia 2019 r. na reprezentatywnej próbie polskich średnich i dużych przedsiębiorstw, wyróżnionych według wielkości zatrudnienia, prowadzących działalność w formie spółki kapitałowej. W ramach badania przeprowadzono rozmowy z członkami zarządu poszczególnych podmiotów.

Dobór próby do badań CATI został przeprowadzony metodą losowo-warstwową. Polega ona na podziale całej zbiorowości na tzw. warstwy i dokonaniu bezpośredniego losowania niezależnych prób w obrębie każdej warstwy o liczebności proporcjonalnej do liczebności warstwy. W niniejszym przypadku jako warstwy przyjęto rodzaje działalności gospodarczej zgodne z polską klasyfikacją działalności gospodarczej stosowaną w statystyce publicznej¹⁵ (oznaczone dalej jako PKD) oraz wielkości podmiotów (z podziałem na średnie i duże)¹⁶. Próba utworzona metodą warstwowego doboru jest uważana za próbę losową (Babbie, 2015).

Dla osiągnięcia reprezentatywności próby konieczne było wykorzystanie operatu losowania, który spełniał poniższe warunki:

- Warunek adekwatności i warunek kompletności — operat zgodnie z tym kryterium powinien odpowiadać całej populacji oraz zawierać wszystkie jednostki wchodzące w skład populacji, która podlega badaniom.
- Warunek braku powtórzeń — każdy numer telefonu występuje tylko raz w bazie.
- Warunek dokładności — wszystkie jednostki powinny należeć do populacji.

- Warunek techniczny — operat powinien zapewnić dużą łatwość w korzystaniu.

W celu spełnienia przyjętych założeń wykorzystano scalone bazy przedsiębiorstw oferowane przez serwisy Bisnode i InfoBrokering. Scalenie tych baz pozwoliło zwiększyć stopień spełnienia warunku adekwatności i kompletności, a jednocześnie spełnić warunek braku powtórzeń. Warunek dokładności został spełniony dzięki przypisaniu podmiotów wyłącznie do tej sekcji PKD, która charakteryzuje główny rodzaj działalności gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwo. Struktura wylosowanych podmiotów odpowiada strukturze zarejestrowanych przedsiębiorstw w rejestrze REGON.

Dane zostały zebrane z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu opracowanego przez autorów tego artykułu po obszernych badaniach literaturowych oraz konsultacjach z przedstawicielami praktyki gospodarczej. Nawiązano kontakt z 1076 podmiotami, z czego udało się zebrać kompletne dane z 389 przedsiębiorstw, co oznacza 36,1% odsetek odpowiedzi.

Koncepcja realizacji próby na wyznaczonym poziomie 389 faktycznie zrealizowanych wywiadów polegała na tym, że przeprowadzono losowanie z bazy danych dla każdej warstwy — zachowując przyjęte proporcje, przy założeniu, że odsetek odpowiedzi wyniesie ok. 33%¹⁷. Założono równocześnie, że gdyby nie udało się zrealizować założonej stopy odpowiedzi, przeprowadzono by losowanie uzupełniające, uwzględniając wagi korygujące. Z uwagi na to, że stopa odsetka odpowiedzi była wyższa niż zakładana, udało się zrealizować próbę dla pierwotnych założeń. W tabeli 1 przedstawiono charakterystykę próby badawczej.

Kwestionariusz badania obejmował dwa rodzaje pytań¹⁸:

1. Indywidualne oceny respondentów (8 zmiennych):

- ocena znajomości znowelizowanego prawa upadłościowego,
- ocena poziomu wiedzy dotyczącej zakresu i przesłanek odpowiedzialności członków zarządu,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków likwidatora spółki,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków syndyka w przypadku prowadzenia upadłości spółki,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków zarządcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków nadzorcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków sędziego komisarza w postępowaniu upadłościowym,
- ocena poziomu wiedzy w zakresie kompetencji i obowiązków doradcy restrukturyzacyjnego w postępowaniu restrukturyzacyjnym.

2. Dane charakteryzujące ankietowane przedsiębiorstwo w ujęciu:

a) ilościowym (3 zmienne):

- zatrudnienie,
- roczny przychód firmy,
- czas funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku (w latach);

b) jakościowym (2 zmienne):

- typ głównej działalności biznesowej (produkcja, handel, usługi),

Tabela 1
Charakterystyka ilościowa wylosowanej próby badanych przedsiębiorstw

Sekcja PKD	Charakterystyka	Liczba wylosowanych		Udział procentowy		Wielkość próby		Liczba podjętych prób kontaktu	
		podmioty średnie	podmioty duże	podmioty średnie	podmioty duże	podmioty średnie	podmioty duże	podmioty średnie	podmioty duże
A	rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	640	29	3,89	0,9	13	3	32	6
B+D+E	górnictwo i wydobywanie, wytworzenie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, dostawa wody; gospodarowanie ciekami i odpadami	832	170	5,06	5,28	17	4	47	11
C	przetwórstwo przemysłowe	6 214	1 513	37,76	47,02	120	29	338	83
F	budownictwo	1 716	178	10,43	5,53	33	3	92	10
G	handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	3 215	432	19,54	13,42	63	8	174	22
H	transport i gospodarka magazynowa	804	190	4,89	5,9	16	4	44	12
I+J	działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, informacja i komunikacja	656	137	3,99	4,26	14	3	34	8
L+M+N	działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	1 703	444	10,35	13,8	33	9	93	23
P+Q+R+S	edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna, działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, pozostała działalność usługowa	677	125	4,11	3,88	14	2	39	8
Łącznie		16 457	3 218	100	100	323	65	—	—
Wielkość populacji		19 675						893	183
Zrealizowana wielkość próby		389							1 076

Źródło: opracowanie własne.

• przeważająca forma własności kapitału przedsiębiorstwa.

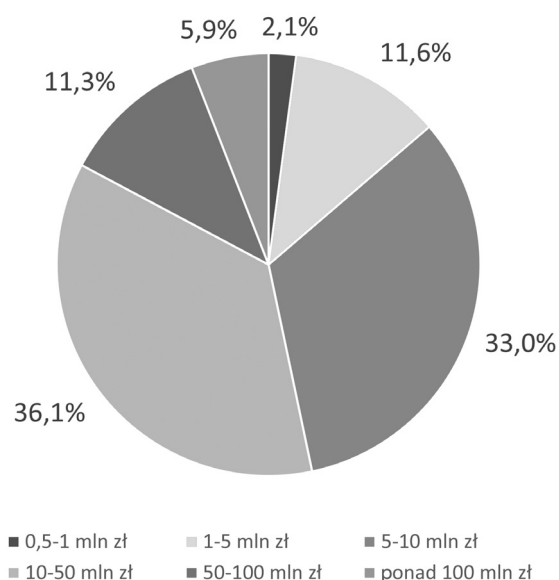
Z uwagi na nieparametryczne właściwości przedmiotu badań, zwłaszcza w obszarze ocen respondentów, pomiaru dokonano na wielopunktowych skalach porządkowych.

Wyniki badania

Podmioty gospodarcze poddane badaniu charakteryzowały się dużą różnorodnością. Najliczniej reprezentowane są firmy o przychodach mieszczących się w przedziale od 10 do 50 mln zł (36,1%) oraz od 5 do 10 mln zł (33%). Przedsiębiorstwa o obrotach poniżej 1 mln zł, stanowią zaledwie 2,1% próby, podczas gdy udział jednostek z obrotami przekraczającymi 100 mln zł wynosi ok. 6% (rysunek 1).

Strukturę próby badawczej można ponadto scharakteryzować ze względu na kryterium formy prawnej lub cech kapitałów własnych. W badaniu wzięły udział zarówno przedsiębiorstwa z polskim kapitałem (81%), jak i zagranicznym (19%). Biorąc pod uwagę kryterium liczby zatrudnionych, w badaniu uczestniczyły głównie (83% respondentów) średnie przedsiębiorstwa (od 50 do 250 pracowników), natomiast podmioty zaliczane przez GUS do grupy dużych przedsiębiorstw stanowiły 17% próby. Prawie 55% ankietowanych prowadziło działalność produkcyjną, 29% działalność handlową, natomiast 16% usługową. Największą reprezentację w całej zbiorowości miały firmy funkcjonujące na rynku między 10 a 25 lat. Firmy najdłużej prowadzące działalność gospodarczą (ponad 25 lat) stanowiły mniej niż 15% zbiorowości, natomiast podmioty, które prowadzą działalność nie dłużej niż dwa lata, to zaledwie 3% wszystkich przebadanych podmiotów (rysunek 2).

Rysunek 1
Poziom przychodów analizowanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie CATI, N = 389.

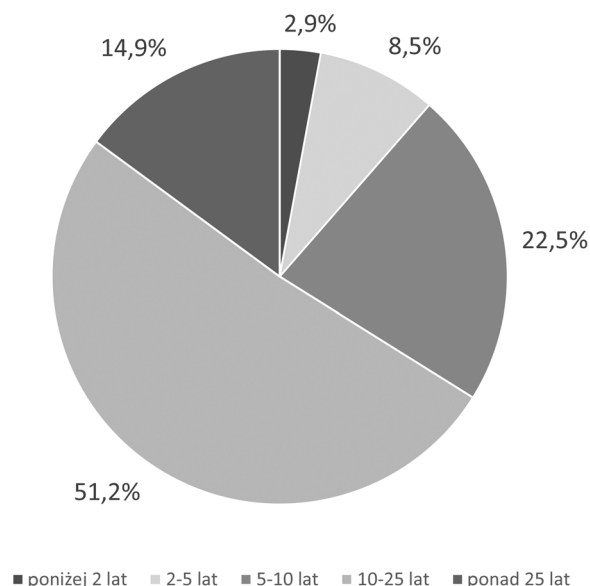
Indywidualne oceny respondentów dotyczące poszczególnych aspektów związanych z tematyką upadłości przedsiębiorstw przedstawiono w tabelach 2–9. Każdy z respondentów dokonywał oceny, posługując się 5-stopniową skalą typu Likerta (1 — zdecydowanie nie; 2 — raczej nie; 3 — nie mam zdania; 4 — raczej tak; 5 — zdecydowanie tak). Skala została wykorzystana do ustalenia aktualnego, subiektywnego stanu wiedzy związanego z problematyką upadłości przedsiębiorstw w świetle nowelizacji prawa upadłościowego.

Nieco ponad dwie trzecie respondentów (69%) wskazuje, że zdecydowanie ma lub raczej ma wiedzę o przesłankach upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r. W grupie respondentów 3% wskazało na brak wiedzy w tym zakresie, a 10% nie wyraziło swojego zdania. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 2.

Zgodnie z deklaracjami respondentów ponad trzy czwarte członków zarządu wskazuje, że zdecydowanie ma lub raczej ma wiedzę na temat odpowiedzialności członków zarządu za zobowiązania spółki. Zwraca uwagę bardzo mała liczba odpowiedzi neutralnych, wskazujących na brak opinii w tym zakresie. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 3.

Dalsza część badania wskazuje, że wiedza członków zarządu badanych przedsiębiorstw w znacznie mniejszym stopniu dotyczy roli poszczególnych organów w postępowaniu upadłościowym i/lub restrukturyzacyjnym. Jeżeli chodzi o wiedzę dotyczącą zakresu kompetencji i obowiązków likwidatora spółki, zaledwie co trzeci ankietowany wskazuje, że zdecydowanie ma lub raczej ma wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków likwidatora spółki, a ponad 50% przyznaje, że raczej nie ma wiedzy w tym zakresie. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 4.

Rysunek 2
Czas funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku



Źródło: jak rysunku 1.

Tabela 2

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę w zakresie przesłanek upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r.?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	3
Raczej nie	18
Nie mam zdania	10
Raczej tak	51
Zdecydowanie tak	18

Źródło: jak rysunku 1.

Tabela 3

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę, kiedy i jakie działania powinien podjąć członek zarządu, żeby uniknąć odpowiedzialności wobec wierzycieli za zobowiązanie spółki?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	1
Raczej nie	18
Nie mam zdania	2
Raczej tak	54
Zdecydowanie tak	24

Źródło: jak rysunku 1.

Tabela 4

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków likwidatora spółki?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	10
Raczej nie	52
Nie mam zdania	7
Raczej tak	23
Zdecydowanie tak	8

Źródło: jak rysunku 1.

Większa liczba respondentów deklaruje posiadanie wiedzy na temat obowiązków i kompetencji syndyka w postępowaniu upadłościowym. Co drugi respondent będący członkiem zarządu wskazuje, że zdecydowanie ma lub raczej ma wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków syndyka. Zwraca uwagę, że aż 12% badanych nie potrafi określić swojego zakresu wiedzy w tym obszarze. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 5.

W całej badanej zbiorowości relatywnie niewielki odsetek ankietowanych dysponuje wiedzą na temat roli zarządcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Zaledwie co czwarty

Tabela 5

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków syndyka w przypadku prowadzenia upadłości spółki?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	3
Raczej nie	33
Nie mam zdania	12
Raczej tak	40
Zdecydowanie tak	13

Źródło: jak rysunku 1.

ankietowany wskazuje, że zdecydowanie ma lub raczej ma wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków zarządcy, aż 30% nie ma zdania na ten temat, a co dziesiąty deklaruje całkowity brak wiedzy w tym zakresie. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 6.

Bardzo podobne odpowiedzi dotyczą roli nadzorca w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 7.

Tabela 6

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków zarządcy w postępowaniu restrukturyzacyjnym?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	10
Raczej nie	36
Nie mam zdania	28
Raczej tak	21
Zdecydowanie tak	5

Źródło: jak rysunku 1.

Tabela 7

Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków nadzorca w postępowaniu restrukturyzacyjnym?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	10
Raczej nie	39
Nie mam zdania	21
Raczej tak	23
Zdecydowanie tak	8

Źródło: jak rysunku 1.

Wyniki badań wskazują na nieco większe rozeznanie ankietowanych członków zarządu w temacie roli sędziego komisarza w postępowaniu upadłościowym, niemniej nadal co czwarty menedżer raczej nie wie lub zdecydowanie nie wie,

na czym polega rola sędziego komisarza w postępowaniu upadłościowym. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 8.

Tabela 8
Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków sędziego komisarza w postępowaniu upadłościowym?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	5
Raczej nie	20
Nie mam zdania	19
Raczej tak	48
Zdecydowanie tak	8

Źródło: jak rysunku 1.

Przeprowadzone badania wskazują na relatywnie małą wiedzę menedżerów na temat kompetencji i obowiązków doradcy restrukturyzacyjnego w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Kwestia ta jest o tyle istotna, że podstawowym założeniem ustawy z 15.05.2015 r. — Prawo restrukturyzacyjne¹⁹ jest realizacja polityki nowej szansy — idei opartej na założeniu, że właściwym podejściem do przedsiębiorstwa borykającego się z problemem niewypłacalności jest nie jego likwidacja, lecz skutecznie przeprowadzona restrukturyzacja (Sierakowski, 2015). Zaledwie 7% ankietowanych menedżerów zdecydowanie deklaruje wiedzę w tym zakresie, a co piąty wskazuje, że raczej zna kompetencje i obowiązki doradcy restrukturyzacyjnego. Szczegółowe zestawienie odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 9.

Tabela 9
Odpowiedzi na pytanie: „Czy ma Pan/i wiedzę dotyczącą kompetencji i obowiązków doradcy restrukturyzacyjnego w postępowaniu restrukturyzacyjnym?”

Wyszczególnienie	Odsetek odpowiedzi (w %)
Zdecydowanie nie	10
Raczej nie	44
Nie mam zdania	19
Raczej tak	20
Zdecydowanie tak	7

Źródło: jak rysunku 1.

Wnioski z badania

W celu analizy determinant wpływających na deklarowany poziom wiedzy na temat przesłanek upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r. zbadano

związek poziomu wiedzy menedżerów z takimi cechami charakteryzującymi przedsiębiorstwo, jak: zatrudnienie, roczny przychód firmy, czas funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku, typ głównej działalności biznesowej, przeważająca forma własności kapitału przedsiębiorstwa.

Weryfikację przeprowadzono przez zbadanie, czy poszczególne zmienne niezależne (zmienne grupujące) dzielą populację na podobne zbiorowości (grupy) ze względu na określoną zmienną zależną. Posłużono się testem mediany oraz testem Kruskala-Wallisa, które są nieparametrycznymi alternatywami jednoczynnikowej analizy wariancji ANOVA w sytuacji, gdy przedmiotem badań są cechy jakościowe mierzone na skali porządkowej. Do ich przeprowadzenia konieczne jest wskazanie zmiennej kodowej z kodami do jednoznacznej identyfikacji przynależności każdego przypadku do grupy. Funkcję zmiennej kodowej będą pełnił odpowiednie do weryfikacji poszczególnych hipotez zmienne niezależne.

Test sumy rang Kruskala-Wallisa (test K–W) opiera się na założeniu, że istnieje k populacji, a dane mierzone są na skali porządkowej. Jeżeli przez $F_1(x), F_2(x), \dots, F_k(x)$ oznaczymy dystrybuanty rozpatrywanych populacji, weryfikacji podlega następująca hipoteza $H_0: F_1(x) = F_2(x) = \dots = F_k(x)$, wobec hipotezy alternatywnej, iż przynajmniej jedna para prób ma różne dystrybuanty. Test K–W opiera się na statystyce H określonej wzorem:

$$H = \frac{12}{n(n+1)} \sum_{i=1}^k \frac{T_i^2}{n_i} - 3(n+1),$$

gdzie $n = n_1 + n_2 + \dots + n_k$, a T_i ($i = 1, 2, \dots, k$) oznacza sumę rang w każdej próbie oddzielnie. Statystyka H ma asymptotyczny rozkład χ^2 o $k-1$ stopniach swobody (Stanisz, 2006).

Test mediany cechuje się mniejszą dokładnością w porównaniu z testem K–W, gdyż obliczenia są zestawiane z wykorzystaniem tablicy kontyngencji. Oblicza się liczbę przypadków powyżej i poniżej wspólnej mediany, a następnie wyznacza statystykę χ^2 dla wyników tablicy kontyngencji $2 \times k$ prób. Test ten jest użyteczny przy skalach pomiarowych zawierających sztuczne ograniczenia i gdy wiele przypadków wypada na krańcach skali (Thlon i Strupczewski, 2015).

W wyniku analizy statystycznej ustalono, że zmiennymi determinującymi poziom wiedzy członków zarządu w zakresie przesłanek upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r. są:

- liczba lat istnienia przedsiębiorstwa na rynku (test mediany: statystyka $\chi^2 = 10,327$; p -value = 0,011; test K–W: statystyka $H = 8,721$; p -value = 0,041); najwyższy poziom wiedzy deklarowali członkowie zarządu przedsiębiorstw najdłużej funkcjonujących na rynku oraz tych, których historia liczy od 2 do 5 lat;

- liczba zatrudnionych jako jedna z miar rozmiarów przedsiębiorstwa (test mediany: statystyka $\chi^2 = 11,036$; p -value =

Zakończenie

= 0,027; test K–W: statystyka $H = 7,459$; p -value = 0,039); w widoczny sposób różnicowała poziom wiedzy członków zarządu badanych jednostek — członkowie zarządu firm dużych (powyżej 250 zatrudnionych) znacznie częściej deklarowali wiedzę w zakresie przesłanek upadłości w świetle znolizowanego prawa upadłościowego niż przedstawiciele firm średnich (od 50 do 250 pracowników).

Pozostałe czynniki nie różnicowały badanej populacji ze względu na rozpatrywaną zmienną zależną (wyniki testu K–W pokazały brak istotnej statystycznie zależności między zmiennymi niezależnymi a zmienną zależną na poziomie istotności $p = 0,05$) z wyjątkiem zmiennej opisującej roczny przychód firmy. Test mediany wykazał istotność statystyczną tego deskryptora (statystyka $\chi^2 = 4,227$; p -value = 0,027), jednak wynik prawdopodobieństwa testowego p w teście K–W, który jest testem silniejszym, minimalnie przekroczył zakładany poziom istotności 0,050 (statystyka $H = 2,994$; p -value = 0,052). Należało zatem odrzucić tę zmienną, mimo że warto poświęcić jej nieco uwagi.

Najwyższy poziom wiedzy zadeklarowali członkowie zarządu spółek kapitałowych o obrotach 50–100 mln zł rocznie, co może stanowić pewne zaskoczenie z uwagi na fakt, iż w badaniu brały udział również podmioty o obrotach powyżej 100 mln zł rocznie i w ich przypadku deklaratywny poziom wiedzy był na nieco niższym poziomie.

W rezultacie przeprowadzonych badań stwierdzono, że założenie o możliwości wyodrębnienia określonych cech przedsiębiorstwa, które wpływają na poziom wiedzy członków zarządu z zakresu przesłanek upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r. została zweryfikowana negatywnie. W wyniku analizy statystycznej ustalono, że jedyne zmienne determinujące ten poziom są liczba lat istnienia przedsiębiorstwa na rynku oraz wielkość przedsiębiorstwa. Pozostałe czynniki nie miały istotnego statystycznie wpływu na rozpatrywaną zmienną zależną.

Kluczowym wnioskiem z przeprowadzonej analizy jest stwierdzenie, że członkowie zarządów analizowanych przedsiębiorstw w większości mają wiedzę z zakresu przesłanek upadłości zgodnie ze zmianami prawa upadłościowego po 1.01.2016 r. oraz uwarunkowań pozwalających uniknąć odpowiedzialności wobec wierzycieli za zobowiązania spółki. Wiedza członków zarządu badanych przedsiębiorstw w znacznie mniejszym stopniu dotyczy roli poszczególnych organów w postępowaniu upadłościowym i/lub restrukturyzacyjnym. Z wyjątkiem roli sędziego komisarza większość respondentów nie potrafi określić kompetencji i obowiązków likwidatora, syndyka, zarządcy czy doradcy restrukturyzacyjnego, wybierając głównie odpowiedzi „zdecydowanie nie”, „raczej nie” lub „nie mam zdania”.

Przypisy/Notes

¹ Najbardziej adekwatne jest stanowisko zaliczające je do gałęzi prawa regulującego skutki niewypłacalności, czyli prawa o niewypłacalności (Gil, 2019, s. 13).

² Prawo restrukturyzacyjne posiada treść ujednoczoną — Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 16.04.2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy — Prawo restrukturyzacyjne, t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 814.

³ Ustawa z 28.02.2003 r. — Prawo upadłościowe. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 18.06.2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy — Prawo upadłościowe, Dz.U. z 2020 r., poz. 1228.

⁴ Przeniesienie z pr.up. do pr. restr. procedur układowych i naprawczych doprowadziło do utracenia przez ustawę upadłościową kompleksowego charakteru. Jednakże daleko idąca wspólność przedmiotu i podmiotu pomiędzy tymi ustawami powoduje, iż pozostają one w ścisłym związku funkcjonalnym i pojęciowym. Z perspektywy proceduralnej pr.up. nie stanowi regulacji wyczerpującej, posiłkuje się odpowiednim stosowaniem przepisów Kodeksu postępowania cywilnego, a w mniejszym wymiarze odwołuje się bezpośrednio do przepisów Kodeksu cywilnego.

⁵ Badania prowadzone przez Szkołę Główną Handlową pod kierunkiem naukowym prof. E. Mączyńskiej potwierdziły, że przedsiębiorcy postrzegali postępowanie naprawcze raczej jako zagrożenie dla swojego wizerunku i pozycji rynkowej oraz niebezpieczeństwo postawienia w stan upadłości likwidacyjnej — w przypadku niepowodzenia zawarcia układu z wierzycielami — niż szansę na wybrnięcie z doraźnych problemów i poprawę własnej konkurencyjności, por. szerzej: Mączyńska, 2014.

⁶ T.j. Dz.U. 2007 nr 123, poz. 850.

⁷ Poza pewnymi wyjątkami ustawa weszła w życie 1.07.2021 (Dz.U. 2019, poz. 55); ustawa ta służy stosowaniu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/848 z 20.05.2015 r. w sprawie postępowania upadłościowego (Dz.Urz. UE L 141 z 05.06.2015, s. 19).

⁸ Rozwiązania dotyczące problematyki zmian w prawie upadłościowym w kontekście pandemii COVID-19 w krajach UE szerzej opisano w: Thlon i Thlon, 2020; Thlon i Thlon, 2021.

⁹ Badania przeprowadzono w ramach realizacji tematu badawczego finansowanego ze środków przyznanych na utrzymanie potencjału badawczego Katedry Ekonomii — Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

¹⁰ Badania psychologiczne prowadzone wśród menedżerów potwierdzają, iż tę grupę respondentów cechuje duża pewność siebie, skutkująca często przeszacowywaniem subiektywnej samooceny — por. np. Fitzsimmons i Douglas, 2006, s. 466–477; Moore i Healy, 2008, s. 502; Moore i in., 2015.

¹¹ Ważny aspekt tej kwestii w kontekście odpowiedzialności członków zarządu spółek kapitałowych podniesiono w uchwale Sądu Najwyższego z 1.12.2017 r. (sygn. III CZP 65/17), zgodnie z którą członek, który objął tę funkcję wtedy, gdy spółka była niewypłacalna, ponosi odpowiedzialność przewidzianą w art. 299 k.s.h. za długi spółki powstałe po objęciu przezeń funkcji, także wtedy, gdy zgłoszony przez niego wniosek o ogłoszenie upadłości spółki zostałby oddalony na tej podstawie, że majątek spółki nie wystarczyłby na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego lub wystarczyłby jedynie na zaspokojenie tych kosztów. Szerzej — Szczerowski, 2018.

¹² Por. orzeczenie TK z 4.07.2002 r. P 12/01 (Dz.U. nr 13, poz. 990), wskazujące, iż zakaz prowadzenia działalności gospodarczej ma spełniać sześć następujących funkcji: (i) funkcję profilaktyczno-prewencyjną (odstraszać od zachowań sprzecznych z prawem i zabezpieczać przed lekceważeniem rygorów); (ii) funkcję zabezpieczającą przed wyrządzeniem szkody wierzycielom; (iii) funkcję zabezpieczenia praw i wolności innych uczestników obrotu gospodarczego; (iv) funkcję zapobiegania sytuacji patologicznym sprzyjającym możliwości powstania przestępstw przeciwko obrotowi gospodarczemu; (v) funkcję gwarantującą obowiązek dochowania należytej staranności; (vi) funkcję wyłączenia z obrotu gospodarczego osób, które nie są w stanie sprostać podstawowym wymaganiom prowadzenia działalności gospodarczej; por. Gurgul, 2017, s. 793.

¹³ Racjonalne względy to względy ekonomiczne, które pozwalają ustalić kwestie dalszego działania przedsiębiorstwa upadłego na rynku, możliwość jego sprzedaży, przy jednoczesnym zabezpieczeniu interesu wierzycieli — por. Janda, 2011a, s. 27.

¹⁴ Pomimo że przepis ten zawiera według założenia ustawodawcy legalną definicję przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym, to jednak pozostają nierozstrzygnięte wątpliwości doktryny traktujące o istocie przedsiębiorstwa — zob. Gniewek, 2016, s. 126. Por. pogląd E. Skowrońskiej-Bocian, iż zasadniczo nie jest kwestionowane wyłącznie stanowisko, zgodnie z którym przedsiębiorstwo należy traktować jako samodzielne dobro prawne mogące stanowić przedmiot obrotu cywilnoprawnego — zob. Skowrońska-Bocian, 2013, s. 217.

¹⁵ Niektóre sekcje z uwagi na zbyt małą liczebność zostały scalone. Próba została wylosowana przy 95-procentowym poziomie ufności, przy 5-procentowym marginesie błędów. Metoda warstwowego doboru jest uważana za spełniającą warunki losowości — szerzej Steczkowski, 1995.

¹⁶ Przyjęto kryterium liczby pracowników: średnie to przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 250 pracowników, a duże, zatrudniające ponad 250 pracowników.

¹⁷ Założenie to zostało przyjęte na podstawie wyników uzyskanych w corocznych ogólnopolskich badaniach sektora przedsiębiorstw realizowanych na zlecenie PARP — taki szacunkowy poziom odsetka odpowiedzi w badaniach CATI wskazywany jest również w największych badaniach dotyczących sektora polskich przedsiębiorstw organizowanych przez PARP. W edycji z 2013 r. w efekcie zrealizowania 16 000 wywiadów typu CATI otrzymano stopę zwrotów na poziomie 35% (w latach poprzednich — edycje 2011, 2012 — wyniki były zbliżone) (PARP, 2013).

¹⁸ Budowa narzędzia badawczego oraz dobór próby badawczej stanowią odwzorowanie metodologii zastosowanej w publikacji Thlon i Strupczewski, 2015, s. 804–829.

¹⁹ Dz.U. 2015, poz. 987.

Bibliografia/References

- Babbie, E. (2015). *The practice of social research, 14th edition*. Berkeley: Cengage Learning.
- Brol, J. (2003). Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym. *Przegląd Prawa Handlowego*, (8).
- Chilarski, T. (2008). *Upadłość transgraniczna w prawie Unii Europejskiej*. Warszawa: C.H.Beck.
- Cieślak, S. (2000). *Podział funduszy masy upadłości*. Warszawa: C.H.Beck.
- Filipiak, P. (2016). W: A. Hrycaj, A. Jakubecki, A. Witosz (red.), *System Prawa Handlowego. Tom 6. Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe*. Warszawa: C.H.Beck.
- Filipiak, P. (2020). Niewypłacalność w ujęciu płynnościowym — podstawowe problemy. W: A. Hrycaj (red.), *Restrukturyzacja i upadłość przedsiębiorstw 2.0*. Warszawa: C.H.Beck.
- Fitzsimmons, J., Douglas, E. (2006). *The impact of overconfidence on entrepreneurial intentions*. Regional Frontiers of Entrepreneurship Research 2006: Proceedings of the 3rd Annual AGSE International Entrepreneurship Research Exchange.
- Geromin, M., Krawczyk, M., Mordasewicz, A. (2019). Nowelizacja ustawy — Prawo upadłościowe i innych ustaw z 30 sierpnia 2019 roku — omówienie głównych zmian. Część I. *Doradca Restrukturyzacyjny*, (4/18).
- Gil, I. (2019). Prymat postępowań restrukturyzacyjnych przed postępowaniem upadłościowym. W: E. Marszałkowska-Krześ, A. Machnikowska, J. Kruczałak-Jankowska, I. Gil (red.), *Postępowanie upadłościowe. Współczesne problemy stosowania*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Gniewek, E. (2016). W: E. Gniewek, P. Machnikowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*. Warszawa: C.H.Beck.
- Gurgul, S. (2017). *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*. Warszawa: C.H.Beck.
- Hrycaj, A. (2016a). Pokrzywdzenie wierzycieli jako przesłanka odmowy otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego. *Doradca Restrukturyzacyjny*, (1), 82–93.
- Hrycaj, A. (2016b). W: A. Hrycaj, A. Jakubecki, A. Witosz (red.), *System Prawa Handlowego. Tom 6. Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe*. Warszawa: C.H.Beck.
- Hrycaj, A. (2019). *Prawo i postępowanie restrukturyzacyjne*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jakubecki, A. (2003). *Prawo upadłościowe i naprawcze ze skorowidzem*. Kraków: Zakamycze.
- Janda, P. (2011a). *Ochrona osób trzecich w postępowaniu upadłościowym obejmującym likwidację majątku upadłego przedsiębiorcy*. Warszawa: LEX. Wolters Kluwer.
- Janda, P. (2011b). *Prawo upadłościowe. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Machowska, A. (2021). W: A. Machowska (red.), *Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Mączyńska, E. (2014). *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Michalak, K. (2006). Materialnoprawne i formalnoprawne przesłanki ogłoszenia upadłości spółek handlowych. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, (1), 10–19.
- Moore, D. A., Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2).
- Moore, D. A., Tenney, E. R., Haran, U. (2015). Overprecision in judgment. In: *The Wiley Blackwell handbook of judgment and decision making*, vol. 2, 182–209. John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118468333.ch6>
- PARP. (2013). *Bilans kapitału ludzkiego w Polsce*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Schwartz, A. (2005). *Normative theory of business bankruptcy*, Faculty Scholarship Series, Paper 303, Yale: Yale Law School.
- Sierakowski, B. (2015). Doradca restrukturyzacyjny czyli lekarz chorego przedsiębiorstwa. *Dziennik Gazeta Prawna. Firma*, 4(8).
- Skowrońska-Bocian, E. (2013). W: K. Pietrzykowski, *Kodeks cywilny. Komentarz*. Tom 1. Warszawa: 217.
- Stanisz, A. (2006). *Statystyki podstawowe*. Tom I. Kraków: StatSoft.
- Steczkowski, J. (1995). *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*. Warszawa–Kraków: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szczurowski, T. (2018). Odpowiedzialność z art. 299 Kodeksu spółek handlowych członka zarządu powołanego w czasie złej sytuacji finansowej spółki z o.o. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, (7).
- Thlon, M., Strupczewski, G. (2014). Wykorzystanie techniki zatrzymania ryzyka przez średnie i duże przedsiębiorstwa w Polsce w świetle badań ankietowych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), 31–55.
- Thlon, M., Strupczewski, G. (2015). Retencja ryzyka a ubezpieczenie: analiza zachowań polskich przedsiębiorstw. *Ekonomista*, (6), 804–829.
- Thlon, M., Thlon, J. (2020). *Upadłość firm. Jak państwa UE chronią firmy podczas epidemii*, <https://www.money.pl/gospodarka/upadlosc-firm-jak-panstwa-ue-chronia-firmy-podczas-epidemii-6495871674672769a.html> (29.10.2020).
- Thlon, M., Thlon, J. (2021). Ekonomiczno-prawne aspekty oddłużenia konsumenta — wpływ globalnych koncepcji na regulacje polskie. W: M. Michorowski, D. Choroś-Mrozowska, E. Ślęzak (red.), *Od gospodarstw domowych do globalnej gospodarki*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Wojtyła, A. (2000). *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zedler, F. (2010). W: A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*. Warszawa: LEX. Wolters Kluwer Polska.
- Zimmerman, P. (2016). *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*. Warszawa: C.H.Beck.

Dr Michał Thlon

Adiunkt w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Biegły sądowy w zakresie rachunkowości, finansów i ekonomii, specjalizujący się w postępowaniach upadłościowych. Autor ponad 100 publikacji naukowych.

Mgr Jan Thlon

Doktorant na Wydziale Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych Krakowskiej Akademii im. A. Frycza-Modrzewskiego. Specjalizuje się w zagadnieniach prawa upadłościowego.

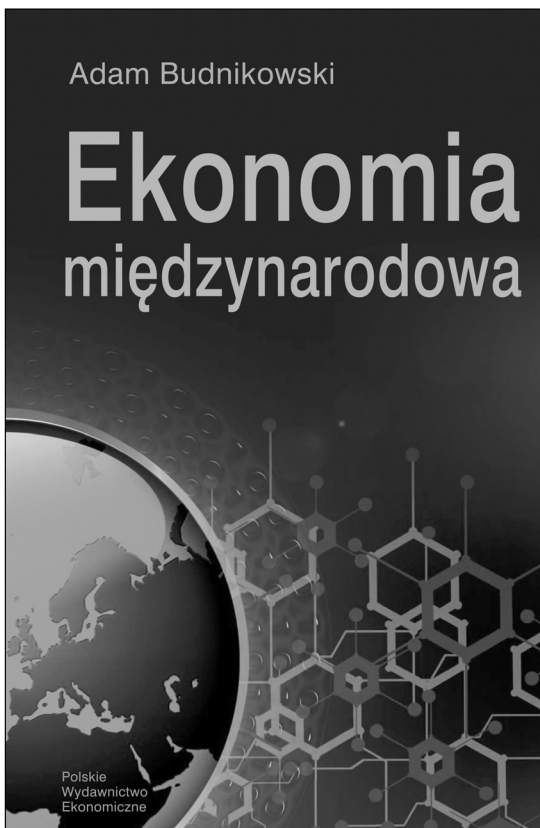
Dr Michał Thlon

PhD, Assistant Professor in the Department of Economics at the Cracow University of Economics (Poland). He is a court expert in accounting, finance and economics, specializing in bankruptcy proceedings. He has published more than 100 peer-reviewed scientific publications.

Mgr Jan Thlon

PhD student at the Faculty of Law, Administration and International Relations Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University in Cracow. He has been specializing in bankruptcy law.

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

poleca

Zakres tematyczny prezentowanego podręcznika obejmuje wszystkie podstawowe zagadnienia wchodzące w skład tradycyjnego kursu tego przedmiotu i nawiązuje do jednego z rozwiązań dominujących w literaturze światowej.

Praca składa się z pięciu części podzielonych na 20 rozdziałów. Część I, wprowadzająca, kończy się próbą zdefiniowania pojęcia i zakresu ekonomii międzynarodowej i, zgodnie z zamierzeniem autora, powinna ułatwić Czytelnikowi przyswojenie dalszych części wykładu. Część II została poświęcona teorii handlu międzynarodowego, część III — polityce handlowej, a część IV — między narodowym stosunkom finansowym. Przedmiotem części V jest miejsce zajmowane w ekonomii międzynarodowej przez wybrane problemy globalne.

Podział na części ma ułatwić Czytelnikowi orientację, a jednocześnie nawiązuje do tradycyjnego podziału ekonomii międzynarodowej na teorię handlu i finanse międzynarodowe. Podział bloków tematycznych na kolejno numerowane rozdziały pozwala na umieszczanie pytań po mniejszych fragmentach tekstu oraz nadaje całości pracy układ modułowy, umożliwiając także jej fragmentaryczne studiowanie.

Księgarnia internetowa: www.pwe.com.pl