Wanda Nowara*
Katarzyna Szarzec**

UPADŁOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W PAŃSTWACH UNII EUROPEJSKIEJ I W POLSCE ORAZ JEJ UWARUNKOWANIA

1. Uwagi wstępne

Celem artykułu jest prezentacja prawnych i ekonomicznych aspektów związanych z upadłością przedsiębiorstw w państwach Unii Europejskiej i w Polsce. Zagadnienie to nabiera ważkiego znaczenia w kontekście integracji Polski z UE, która bez wątpienia ma wpływ na warunki funkcjonowania polskich przedsiębiorstw zarówno na rynku krajowym, jak i na rynku unii. Wart podkreślenia jest przy tym fakt, iż krajowe przepisy prawne dotyczące upadłości, które zasadniczo wpływają na skalę i skutki upadłości w Polsce, nie podlegają harmonizacji w trakcie integracji ze strukturami UE.

Zagadnienie upadłości w krajach UE jest przedmiotem wielu analiz prawnych i ekonomicznych prowadzonych przez specjalne instytucje i urzędy statystyczne, a także przez instytucje finansowe (głównie banki komercyjne), które gromadzą i analizują szczegółowe informacje dla własnych gospodarek oraz innych państw UE[1]. W Polsce oficjalnie publikowane dane przez Ministerstwo Sprawiedliwości dotyczące upadłości przedsiębiorstw obejmują tylko liczbę złożonych wniosków o upadłość w podziale na województwa oraz statystyki dotyczące sposobów zakończenia spraw. W porównaniu do danych na temat upadłości w innych krajach Unii Europejskiej, są to informacje dość skromne. Innych oficjalnych statystyk w Polsce nie prowadzi się. Dlatego w dalszym opracowaniu wykorzystano również informacje uzyskane w sądach rejonowych Opola, Poznania i Zielonej Góry. Informacje te

* Dr W. Nowara, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

** Dr K. Szarzec, adiunkt w Katedrze Makroekonomii i Badań nad Gospodarką Narodową Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

[1] W poszczególnych krajach UE publikowane są szczegółowe informacje o upadłości. Jednakże ze względu na porównywalność danych z tymi dostępnymi dla Polski i rozmiary niniejszego artykułu, przedstawiono tylko te najważniejsze.

zostały zebrane w ramach prowadzonego projektu badawczego pt. „Analiza i prognozowanie upadłości przedsiębiorstw w Polsce", finansowanego przez Komitet Badań Naukowych i realizowanego w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu[2].

2. Upadłość i jej prawne uregulowania w Unii Europejskiej i w Polsce

Upadłość przedsiębiorstw jest elementem gospodarki rynkowej. Można ją rozpatrywać zarówno w aspekcie prawnym, jak i ekonomicznym. W aspekcie prawnym upadłość przedsiębiorstwa ustalana jest sądownie i następuje po prawomocnym ogłoszeniu upadłości przez sąd na podstawie wniosku skierowanego przez dłużnika bądź przez któregoś z wierzycieli. Z ekonomicznego punktu widzenia bankrutem jest przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie regulować swoich długów i wartość jego majątku nie wystarcza na pokrycie wszystkich zobowiązań. Oznacza to, że przedsiębiorstwo nie jest w stanie samodzielnie kontynuować działalności bez udzielenia mu pomocy z zewnątrz. Pomoc ta może przyjmować postać umorzenia części długów i/lub przesunięcia terminu spłaty, dokapitalizowania lub przejęcia przedsiębiorstwa przez inne podmioty, pomocy państwa. W takiej sytuacji do sądu może wpłynąć wniosek o upadłość danego przedsiębiorstwa złożony przez dłużnika i/lub wierzycieli. W związku z powyższym nie każde bankructwo kończy się upadłością, ale każda upadłość oznacza bankructwo[3].

W systemie prawnym niektórych państw funkcjonuje „instytucja upadłości". Jej zastosowanie w przypadku przedsiębiorstwa znajdującego się w trudnej sytuacji finansowej umożliwia jego wyjście z kryzysu i kontynuację działalności w sposób bardziej efektywny niż dotychczas. Instytucja upadłości umożliwia sanację (naprawę) upadłego przedsiębiorstwa, gdyż następuje likwidacja całego jego zadłużenia. Może również wystąpić upadłość połączona z likwidacją jednostki (co powinno być ostatecznością), której celem jest jak najszybsze spieniężenie majątku i spłata jak największej części wierzytelności.

W Unii Europejskiej nie istnieje jednolite prawo upadłościowe i każdy kraj członkowski stosuje w tej kwestii swoje odrębne przepisy. Chociaż od lat 60. podejmowano wiele prób stworzenia jednolitych wspólnotowych uregulowań, to kończyły się one niepowodzeniem ze względu na zasadnicze różnice w funkcjonujących krajowych rozwiązaniach. W roku 1968 z konwencji brukselskiej o jurysdykcji oraz wykonywaniu orzeczeń w sprawach cywilnych i handlowych zostały wyłączone postępowania upadłościowe dotyczące likwidacji niewypłacalnych spółek lub innych osób prawnych, ugód sądowych, układów oraz analogicznych postępowań.

---

[2] Nr projektu KBN 5 HO2B 014 21.

[3] Pojęcie „upadłość" (ang. insolvency) jest zatem związane z prawną sytuacją przedsiębiorstwa, zaś pojęcie „bankructwo" (ang. bankruptcy) stosowane jest w analizach ekonomicznych.

W roku 1995 został opracowany Traktat o europejskich procedurach upadłościowych (*Treaty on European Insolvency Proceedings*), ale z różnych względów nie został on wprowadzony w życie.

W roku 2000 udało się opracować i przyjąć pierwszą wspólną regulację dotyczącą kwestii upadłościowych, tj. Rozporządzenie Rady Ministrów o postępowaniu upadłościowym[4], które weszło w życie 31 maja 2002 roku (*European union insolvency regulation* – EUIR). Celem tego rozporządzenia jest uregulowanie upadłości w aspekcie międzynarodowym i zwiększenie efektywności procedur upadłościowych[5]. Jest to niezwykle istotne w obecnej sytuacji ekonomicznej, w której istnieje wiele przedsiębiorstw międzynarodowych i powstaje problem ogłoszenia upadłości dłużnika, który prowadzi działalność gospodarczą na terenie kilku państw. EUIR w żadnym razie jednak nie harmonizuje prawa upadłościowego państw członkowskich UE. W preambule tego rozporządzenia zostało wyraźnie podkreślone, że ze względu na zróżnicowane przepisy narodowe (dotyczące na przykład własności) Wspólnota Europejska nie zamierza podejmować żadnych działań harmonizujących tę kwestię w przyszłości[6]. Tym niemniej w rozporządzeniu wypracowana została podstawowa definicja postępowania upadłościowego rozumianego jako takiego, które zakłada niewypłacalność dłużnika i całkowite lub częściowe zajęcie majątku dłużnika oraz prowadzi do ustanowienia syndyka (art. 1, ustęp 1)[7]. EUIR obowiązuje we wszystkich krajach UE z wyjątkiem Danii.

W poszczególnych krajach UE funkcjonują zatem różne uregulowania prawne co do upadłości. Jedną z ważnych różnic jest to, w stosunku do kogo może być ona ogłoszona. Ze względu na przedmiotowy zakres stosowania przepisów o upadłości, wyróżnia się upadłość: (a) biznesową, w której zostaje ogłoszona upadłość jednostki

---

[4] Council regulation (EC) No 1346/2000 of 29 May 2000 on insolvency proceedings.

[5] Prawo regulujące te kwestie w UE nie jest odosobnione. Podobny model prawa został opracowany w roku 1997 przez United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) i nosi nazwę The UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency. Został on przyjęty przez Komisję Narodów Zjednoczonych ds. Międzynarodowego Prawa Handlowego w maju 1997 roku.

[6] Zob. Preambuła Rozporządzenia Rady nr 1346/2000, punkt 11, który stanowi: „Niniejsze Rozporządzenie bierze pod uwagę fakt, że na skutek zróżnicowanych przepisów dotyczących własności, prawie niemożliwe jest wprowadzenie w ramach całej Wspólnoty postępowania upadłościowego o charakterze uniwersalnym. Na tym tle, zastosowanie bez wyjątku prawa Państwa wszczynającego postępowanie prowadziłoby do trudności. Odnosi się to na przykład do bardzo zróżnicowanych przepisów dotyczących ochrony, obowiązujących w ramach Wspólnoty. Ponadto, roszczenia uprzywilejowane zgłaszane przez indywidualnych wierzycieli w postępowaniu upadłościowym są również, w niektórych przypadkach, całkowicie różne. Rozporządzenie próbuje uwzględnić to na dwa różne sposoby. Z jednej strony, przewiduje ono odwołanie się do specjalnych przepisów w przypadku szczególnie istotnych praw oraz zależności prawnych (np. prawa *in rem* oraz umowy o pracę). Z drugiej strony, dopuszczalne są krajowe postępowania obejmujące jedynie majątek znajdujący się w Państwie wszczęcia, równolegle z głównym postępowaniem".

[7] Szerzej: http://www.lexmundi.org/committees/confmaterial/2003ERM_Bankruptcy_JML_Article.pdf, lipiec 2003.

bezpośrednio angażującej swój majątek w prowadzenie działalności gospodarczej; (b) konsumencką, gdy zostaje ogłoszona upadłość osoby, której zawód i przyczyna upadłości nie są bezpośrednio związane z zaangażowaniem przez nią swojego majątku w prowadzenie działalności gospodarczej. Na koniec roku 2002, w dziewięciu z piętnastu krajów UE, upadłość mogła dotyczyć tylko przedsiębiorstw (biznesowa)[8], podczas gdy w pozostałych sześciu krajach można było ogłosić również upadłość konsumencką[9].

W Polsce kwestię upadłości od dnia 1 października 2003 roku reguluje ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze[10], która uchyliła – obowiązujące dotąd – prawo upadłościowe i układowe z roku 1934. Ustawę stosuje się do dłużników będących przedsiębiorcami, a za takiego rozumie się osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadzącą we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową[11]. Ustawa nie wprowadza więc kategorii upadłości konsumenckiej[12], ale nowe uregulowania, jak np. wprowadzenie zasady uniwersalności[13], przybliża polskie przepisy do rozwiązań światowych. Jednym z najważniejszych takich

[8] Są to: Belgia, Dania, Grecja, Hiszpania, Francja, Irlandia, Luksemburg, Portugalia, Włochy.

[9] Są to: Austria, Finlandia, Holandia, Niemcy, Wielka Brytania i Szwecja. Ponadto w Wielkiej Brytanii funkcjonują jeszcze odrębne regulacje dotyczące procesów upadłościowych: jedna wspólna dla Anglii i Walii, druga dla Szkocji.

[10] Ustawa z 28 lutego 2003 r. DzU nr 60, poz. 534 i 535. W ustawie dokonano konsolidacji przepisów o upadłości i postępowaniu układowym, które poprzednio były regulowane przez dwa odrębne akty prawne.

[11] Zgodnie z art. 6 ustawy z 28 lutego 2003 r., nie można ogłosić upadłości wobec: (a) Skarbu Państwa; (b) jednostek samorządu terytorialnego; (c) publicznych samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej; (d) instytucji i osób prawnych utworzonych w drodze ustawy oraz utworzonych w wykonaniu obowiązku nałożonego ustawą; (e) osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne; (f) uczelni.

[12] W pracach nad projektem Prawa upadłościowego i naprawczego rozważano potrzeby i możliwość wprowadzenia upadłości konsumenckiej w Polsce. Ostatecznie jednak od tego odstąpiono przede wszystkim z powodu obecnej niewydolności polskiego sądownictwa. Wprowadzenie upadłości konsumenckiej w Polsce niewątpliwie spowodowałoby znaczny napływ nowych spraw upadłościowych do sądu, co by stworzyło dodatkowe obciążenia sądownictwa i dalsze utrudnienie jego działalności. Należy ponadto zwrócić uwagę, że stopień zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce nie jest tak duży jak w tych krajach, w których upadłość konsumencką wprowadzono. Uznano więc, że obecnie jeszcze nie zachodzi pilna potrzeba wprowadzenia upadłości konsumenckiej. W związku ze zmianami w sposobie konsumpcji społeczeństwa polskiego i systematycznym wzrostem zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce, w przyszłości niewątpliwie powstanie społeczna potrzeba wprowadzenia i unormowania upadłości konsumenckiej. Źródło: Wypowiedź prof. dr hab. F. Zedlera – kierownika zespołu opracowującego projekt Prawa upadłościowego i naprawczego – na konferencji naukowej pt.: „Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka", Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, listopad 2003, absqua nota.

[13] Zasada uniwersalności zakłada, że cały majątek upadłego, także ten znajdujący się za granicą, tworzy masę upadłości i jest objęty postępowaniem upadłościowym. W praktyce najczęściej respektowanie tej zasady przez poszczególne państwa odbywa się na podstawie zawarcia przez te kraje umowy międzynarodowej. Do zmiany prawa w Polsce funkcjonowała zasada terytorialności.

rozwiązań jest wprowadzenie – obok zmodyfikowanego postępowania upadłościowego, odnoszącego się do przedsiębiorcy niewypłacalnego – odrębnego postępowania naprawczego. Postępowanie naprawcze jest – co do zasady – postępowaniem pozasądowym. Jego podstawowym celem jest przywrócenie przedsiębiorcy zdolności do funkcjonowania na rynku. Cel ten powinien być realizowany poprzez umożliwienie mu przedstawienia planu naprawczego i zawarcia między nim a wierzycielami układu o restrukturyzacji jego zobowiązań. Z postępowania naprawczego i oddłużenia może skorzystać przedsiębiorca płacący podatki, ale przewidujący niewypłacalność przedsiębiorstwa[14]. Także po ogłoszeniu upadłości jest możliwe zawarcie układu i przywrócenie działalności przedsiębiorstwa.

Należy podkreślić, iż działania dostosowawcze polskich rozwiązań prawnych do UE nie obejmowały zagadnień upadłości. Ze względu na obszerność zagadnienia, jego liczne powiązania z innymi przepisami prawnymi – odrębnymi dla poszczególnych krajów, a także tradycję krajowych rozwiązań, kwestia upadłości nie jest przedmiotem harmonizacji i nie należy do *acquis communautaire.*

3. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa działają w stale zmieniającym się otoczeniu politycznym, gospodarczym oraz społecznym i ich kondycja ekonomiczna zależy od czynników kształtowanych przez to otoczenie oraz od czynników wewnętrznych, związanych z ich organizacją. Upadłość przedsiębiorstwa poprzedzona jest zwykle długotrwałym kryzysem, który jednakże nie zawsze do niej prowadzi. Dopiero brak działań lub złe decyzje w trakcie wystąpienia kryzysu przedsiębiorstwa przyczyniają się do jego upadłości. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw ze względu na możliwość jego oddziaływania na nie można podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne[15]. Do najważniejszych przyczyn zewnętrznych upadłości przedsiębiorstw w krajach o rozwiniętych gospodarkach rynkowych (w tym w krajach UE) należą przede wszystkim:

[14] Zgodnie z przepisami ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, zagrożony niewypłacalnością przedsiębiorca inicjuje postępowanie naprawcze, składając we właściwym miejscowo sądzie gospodarczym oświadczenie o jego wszczęciu. Oświadczenie powinno zawierać dane dotyczące dłużnika, wskazywać okoliczności uzasadniające wniosek, ich uprawdopodobnienie oraz oświadczenie, iż nie zachodzi żadna z okoliczności wyłączających. Przedsiębiorca zobowiązany jest złożyć także plan naprawczy, dokumenty wymagane do wszczęcia właściwego postępowania upadłościowego dotyczące jego sytuacji finansowej.

[15] Lista przyczyn zewnętrznych i wewnętrznych została opracowana na podstawie danych dla Australii, Kanady, USA, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Austrii i innych krajów UE. Zob.: B. Prusak, *Uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw*, http://www.zie.pg.gda.pl/~pb/uup.pdf, lipiec 2003; *Seminar on Business Failure – Final Report*, Noordwijk aan Zee Netherlands, 2001, s. 11, http://www.businessfailure. ez.nl, lipiec 2003; H. G. Kantner, *Treatise*, KSV, INS/8453, Vienna 1997, 1999; D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Zeszyty Naukowe – seria II, Prace Habilitacyjne, z. 153, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998, s. 37–45.

- recesja na krajowym rynku i związany z tym spadek realnych dochodów ludności oraz dekoniunktura w samej branży, czego przyczyną może być przeinwestowanie;
- dekoniunktura na rynkach międzynarodowych, na których działają przedsiębiorstwa, co w szczególności może być źródłem problemów dla tych przedsiębiorstw, które działają na jednym, wybranym rynku;
- zmiany stóp procentowych i decyzje rządowe w postaci zmian stawek podatkowych czy ulg inwestycyjnych, ceł i kontyngentów, co przekłada się na zmiany obciążeń przedsiębiorstw;
- zmiany cen surowców, istotne zwłaszcza wtedy, gdy koszt surowca ma znaczny udział w kosztach bezpośrednich produkcji sprzedanej;
- wzrost natężenia konkurencji, który wymusza na przedsiębiorstwach redukcje marż oraz intensyfikację działań marketingowych w celu utrzymania dotychczasowej pozycji na rynku, co prowadzi do spadku generowanego zysku;
- upadłość innych przedsiębiorstw, z którymi powiązane jest dane przedsiębiorstwo (zwłaszcza, gdy jest to główny partner handlowy);
- regulacje zobowiązań i zwyczaje płatności[16].

Główne wewnętrzne przyczyny upadłości przedsiębiorstw to:

- problemy organizacyjne, związane z nadmierną liczbą szczebli decyzyjnych, przepływem informacji, małą elastycznością i wolną reakcją na zachodzące zmiany na rynku; na ich wystąpienie szczególnie narażone są przedsiębiorstwa wielooddziałowe, działające w wielu miejscach, holdingi;
- słaba kontrola finansowa i utrata płynności, co sprawia, że spada dyscyplina kosztów, pogarsza się zarządzanie długiem, spada obrotowość składników majątkowych itp.;
- brak kapitału finansowego – w przypadku nadmiernego korzystania z drogich źródeł zewnętrznych przedsiębiorstwo szybko wpada w tzw. spiralę zadłużenia;
- czynnik ludzki, który dotyczy zarówno pracowników niższego szczebla (zbyt silna pozycja związków zawodowych, przerosty kadrowe), jak i wyższej kadry za-

[16] Czynnik ten został zaliczony do zewnętrznych, ponieważ przyjęto, że na regulacje prawne i funkcjonujące zwyczaje płatnicze oraz opóźnienia w płatnościach pojedynczy przedsiębiorca nie ma wpływu. Zgodnie z regulacjami prawnymi i zwyczajami handlowymi w roku 2002 w krajach UE okresy regulacji zobowiązań wahały się od 66 dni (Włochy) do 26 (Szwecja). Najdłuższe okresy płatności były we Włoszech, Francji i Belgii i wahały się pomiędzy 39 a 66 dniami. Do tego należy jeszcze dodać opóźnienie w płatnościach (od 10 do 22 dni). Dla Włoch łączny okres wynosił 87 dni, z czego wynika, że przedsiębiorstwa w tym kraju przez prawie trzy miesiące kredytują swoich wierzycieli. Dla Francji i Belgii ten okres wynosił odpowiednio 56 i 61 dni. Taka sytuacja może rodzić problemy w zachowaniu płynności przedsiębiorstw i mieć odzwierciedlenie w wysokiej liczbie składanych w tych krajach wnioskach o upadłość. Najmniejsze opóźnienia w regulowaniu płatności były w roku 2002 w Szwecji (8 dni) i Niemczech (17). Źródło: „Insolvenzen in Europa" Jahr 2002, no. 03, *Eine Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsund Konjunkturforschung*, http://www.creditreform.de/angebot/Downloads_Analysen/Wirtschaftsanalysen/ Europa.pdf, lipiec 2000, s. 26.

rządzającej, której brak odpowiednich kwalifikacji i umiejętności zarządzania, w efekcie czego zbyt późno rozpoznaje ona czynniki zagrożenia i reaguje; jako relatywnie rzadką przyczynę upadłości podaje się defraudację czy oszustwa dokonane przez kadrę zarządzającą.

Wszystkie te czynniki mogą przyczynić się do tak poważnego pogorszenia kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa, że zmuszone jest ono do złożenia wniosku o zawarcie układu z wierzycielami lub wniosku o upadłość. W państwach wysoko rozwiniętych o stabilnej gospodarce upadłość przedsiębiorstw jest uzależniona przede wszystkim od czynników wewnętrznych. Najczęściej jako główną przyczynę upadłości przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości, wymienia się niewystarczającą wielkość kapitału finansowego oraz brak kwalifikacji i umiejętności kadry zarządzającej. Pozostałe wskazywane przyczyny upadłości przedsiębiorstw są bardziej zróżnicowane. Przykładowo, przedsiębiorstwa niemieckie wskazują na drugim miejscu na niedostateczną informację o rynku[17]. Z kolei brytyjskie przedsiębiorstwa najczęściej jako przyczynę upadłości podają utratę rynku[18], a austriackie – w ogóle przyczyny wewnętrzne[19]. Z badań przeprowadzonych w Australii wynika brak powiązań pomiędzy przyczynami upadłości i wiekiem przedsiębiorstwa[20]. Natomiast wyniki badań prowadzonych przez Kreditschutzverband von 1870 i Dan&Bradsteet wskazują, że samo zagrożenie upadłością w wysokim stopniu zależy od wieku przedsiębiorstw i ponad połowa wszystkich upadłości dotyka przedsiębiorstw bardzo młodych, w ciągu pierwszych lat ich funkcjonowania[21].

Przyczyny kryzysu przedsiębiorstw w Polsce – od momentu pojawienia się pierwszych upadłości pod koniec lat 80. – były różnorodne. W pierwszym okresie, od roku 1989 do połowy lat 90., bezpośrednio związane były one z okresem transformacji polskiej gospodarki[22]. Wynikały one z załamania się dotychczasowych rynków zbytu, liberalizacji handlu zagranicznego oraz związanego z tym pojawienia się konkurencyjnych produktów zagranicznych, z wprowadzenia programu stabilizacyjnego wraz z wysoką realną stopą procentową, a także niskimi możliwościami adaptacji przedsiębiorstw państwowych do nowych warunków gospodarowania.

W połowie lat 90. pojawiły się przyczyny klasyczne, tzn. wynikające z braku umiejętności i wiedzy z zakresu zarządzania, a obejmujące niską jakość zarządzania, nieodpowiednie struktury organizacyjne, słaby marketing, błędy w zarządzaniu

---

[17] Por. B. Prusak, op.cit.

[18] Por. *Ekonomika przedsiębiorstw*, red. L. Pawłowicz, ODDK, Gdańsk 2001, s. 235.

[19] Por. H.G. Kantner, op.cit.

[20] Por. http://www.law.gov.au/aghome/commaff/itsa/documents/itsa_annual_report_2000.pdf, lipiec 2003, s. 32–34.

[21] Por. D. Appenzeller, *Ekonometryczna analiza czynników kształtujących skalę i dynamikę upadłości w Polsce*, w druku.

[22] Por. S. Sojak, *Przyczyny rozwoju i upadku przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w latach 1990–98 w ocenie banków*, w: *Roczniki Naukowe WSB w Toruniu*, red. J. Wiśniewski, 2001, nr 1 (1), Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2001.

finansowym[23]. Obecnie wydaje się, że główne przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw są zbliżone do tych w krajach wysoko rozwiniętych. Są to: brak kapitału oraz brak wiedzy i umiejętności kadry zarządzającej, a wśród czynników zewnętrznych – wzrost konkurencji. Tezy te potwierdzają informacje uzyskane z analizy złożonych wniosków o upadłość w badanych sądach rejonowych w Opolu, Poznaniu i Zielonej Górze. Składający wnioski jako główną przyczynę upadłości podawali zadłużenie (około 60% wskazań), co oznacza brak dostatecznych umiejętności zarządczych[24]. Na drugim miejscu (około 24% wskazań) znalazła się recesja, załamanie rynku i brak zamówień. W pojedynczych przypadkach wskazywano na inne przyczyny upadłości.

Warto podkreślić, że przy dobrym zarządzaniu negatywny wpływ czynników zewnętrznych może być w dużym stopniu neutralizowany. Z drugiej strony, badania prowadzone w gospodarkach wysoko rozwiniętych wykazały, że występuje bezpośredni związek pomiędzy zmianą tempa PKB a liczbą upadłości biznesowych i konsumenckich. Zależność tę dla poszczególnych krajów członkowskich, całej UE i Polski poddano analizie, dokonując obliczeń (na podstawie rocznych danych z lat 1996–2002) wartości współczynnika korelacji między: (a) dla krajów UE – dynamiką zmian PKB i stopą wzrostu liczby ogłoszonych upadłości; (b) dla Polski – dynamiką zmian PKB i stopą wzrostu liczby składanych wniosków o upadłość[25].

Dla UE współczynnik ten przyjął wartość –0,770, co potwierdza, że stopa wzrostu upadłości jest silnie związana z wahaniami poziomu aktywności gospodarczej. Dla poszczególnych krajów UE współczynniki korelacji przyjmują jednak zasadniczo różne wartości, także pod względem znaku[26]. Dla Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii i Szwecji są wysokie i ujemne. Dla Luksemburga współczynniki korelacji są bliskie zeru, a dla Austrii i Portugalii – dodatnie. Zbieżność pomiędzy dynamiką zmian PKB i stopą wzrostu liczby składanych wniosków o upadłość zaobserwowano także dla Polski. Współczynnik korelacji dla lat 1996–2001 wyniósł –0,89[27].

---

[23] Por. M. Matuszak, S. Sudoł, *Przyczyny rozwoju i upadku polskich przedsiębiorstw przemysłowych w okresie transformacji gospodarczej lat 1990–2000*, w: *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, red. J. Kotowicz-Jawor, t. 4, PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 304–309.

[24] Odpowiedzi na pytanie o przyczynę upadłości udzieliło odpowiednio: w Opolu 81%, w Poznaniu 49%, w Zielonej Górze 28% składających wnioski.

[25] Obliczenia własne na podstawie: *Insolvenzen in Europa, Jahr 2002/03, 2001/2002*, op.cit.; *OECD Statistics*, http://www.oecd.org, lipiec 2003.

[26] Współczynniki korelacji wynoszą: Austria 0,6; Belgia –0,2; Dania –0,6; Finlandia –0,7; Francja –0,7; Grecja –0,1; Hiszpania –0,5; Holandia –0,7; Irlandia –0,3; Luksemburg 0; Niemcy –0,5; Portugalia 0,3; Szwecja –0,7; Wielka Brytania –0,4; Włochy –0,2. Opracowanie własne na podstawie: ibidem.

[27] Dla lat 1996–2002 współczynnik korelacji wynosi –0,59. Obliczenia na podstawie danych: Ministerstwo Sprawiedliwości, http://www.ms.gov.pl/statystyki, lipiec 2003; GUS, http://www.stat.gov.pl, lipiec 2003.

4. Charakterystyka skali i dynamiki procesów upadłościowych w państwach Unii Europejskiej i w Polsce od połowy lat 90.

Stosowane różne rozwiązania prawne dotyczące upadłości w piętnastu państwach UE w zasadniczy sposób wpływają na obraz upadłości w ich gospodarkach[28]. Dane tabeli 1 przedstawiają liczbę i stopę wzrostu upadłości biznesowych i konsumenckich w krajach UE w latach 1996–2002.

Po latach 1997–1999, kiedy to w UE ogółem odnotowano niewielki spadek upadłości, ich liczba wzrosła, w roku 2002 aż o 22%. W poszczególnych krajach UE brak jest jednakże wyraźnej jednolitej tendencji w zakresie kształtowania się stopy wzrostu rejestrowanych upadłości. W Finlandii, Grecji i Holandii w całym badanym okresie liczba upadłości malała, podczas gdy w Niemczech i Portugalii wzrastała. Natomiast we Włoszech liczba upadłości pozostawała na prawie niezmienionym poziomie. W wielkościach absolutnych w roku 2002 najwięcej upadłości odnotowano w Niemczech (ponad 82 tysiące) i w Wielkiej Brytanii (prawie 51 tysięcy). W Grecji, Hiszpanii, Irlandii i Luksemburgu ich liczba nie przekroczyła 700.

Jak już wcześniej wskazywano, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w sześciu krajach UE możliwe jest ogłoszenie zarówno upadłości biznesowej, jak i konsumenckiej. Rysunek 1 przedstawia dane dotyczące struktury upadłości ze względu na jej rodzaj w tych krajach w roku 2002. Doświadczenia państw anglosaskich, które wprowadziły upadłość konsumencką, wskazują, że tego rodzaju upadłość występuje wielokrotnie częściej niż upadłość przedsiębiorstw. Wśród krajów UE wniosek ten potwierdzony został tylko dla Wielkiej Brytanii, w której w roku 2002 liczba upadłości konsumenckiej była dwukrotnie większa niż biznesowej. W Niemczech upadłość konsumencka funkcjonuje od reformy postępowania upadłościowego z roku 1999, która to reforma miała zasadniczy wpływ na ogólną liczbę ogłoszonych upadłości. W kraju tym, po roku 1999 zaobserwowano istotny wzrost liczby upadłości, np. w roku 2001 liczba upadłości przedsiębiorstw wyniosła 32 390 z ogółem 49 510 złożonych, a rok później – już tylko 45% upadłości miało charakter biznesowy. W pozostałych krajach UE w roku 2002 udział upadłości konsumenckiej w ogólnej liczbie upadłości wynosił od 3,5% w Finlandii do 41% w Austrii.

Z porównania danych z tabeli 1 i rysunku 1 wynika także, że najwięcej upadłości przedsiębiorstw w roku 2002 było we Francji (38 688), następnie w Niemczech (37 700), Włoszech (15 600) i Wielkiej Brytanii (16 572). Ze względu na udział upad-

[28] Szerzej o zależnościach prawa upadłościowego i liczby upadłości zobacz: S. Claessens, L. F. Klapper, *Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use*, World Bank Policy Research Working Paper 2865, July 2002, http://wbln0018.worldbank.org/html/FinancialSectorWeb.nsf/(attachmentweb)/ wps2865/$FILE/wps2865.pdf, lipiec 2003; O. Hart, *Different Approaches to Bankruptcy*, Harvard University, November 1999, http://post.economics.harvard.edu/faculty/hart/papers/bankrupt.pdf, lipiec 2003.

Tab. 1. Liczba i stopa wzrostu upadłości ogółem (biznesowe i konsumenckie) w UE w latach 1996–2002

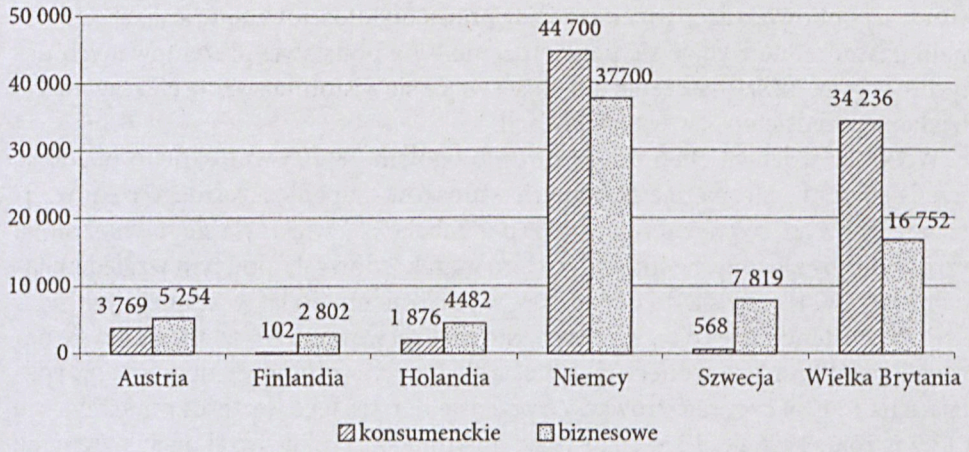
Kraj	1996	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002
	Liczba	Stopa wzrostu w % (rok poprzedni = 100)							Liczba
Austria	6610	17	–3	14	22	1	–3	3	9023
Belgia	7400	3	4	–10	3	–5	4	1	7121
Dania	1900	–28	–5	0	–12	9	26	13	2472
Finlandia	4300	–9	–16	–13	–2	–6	–4	4	2904
Francja	64900	9	–6	–10	–25	–9	–7	11	38688
Grecja	1395	0	–7	–33	–20	–8	–7	–13	512
Hiszpania	1432	6	–21	–21	–31	–3	–44	34	448
Holandia	5577	–5	–1	–9	–22	–5	57	9	6358
Irlandia	590	–2	–7	25	19	–58	24	–11	379
Luksemburg	373	17	14	0	29	10	26	–7	695
Niemcy	31471	9	6	2	0	23	19	66	82400
Portugalia	251	12	147	26	28	31	22	21	1924
Szwecja	12200	–3	–10	–16	–21	1	10	5	8387
Wielka Brytania	40000	–2	–8	1	25	1	2	5	50988
Włochy	15866	–1	–6	1	–2	2	1	3	15600
RAZEM	194265	3	–4	–4	–3	2	6	22	227899

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Insolvenzen in Europa. Jahr 2002/03, 2001/2002. Eine Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsund Konjunkturforschung*, http://www.creditreform.de/angebot/ Downloads_Analysen/Wirtschaftsanalysen/Europa.pdf, s. 4, lipiec 2003.

łości przedsiębiorstw w liczbie upadłości ogółem w UE, kraje te od roku 1996 utrzymują się w czołówce UE. Związane jest to m.in. z faktem, że są to największe gospodarki UE pod względem liczby ludności, liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw i wielkości tworzonego PKB.

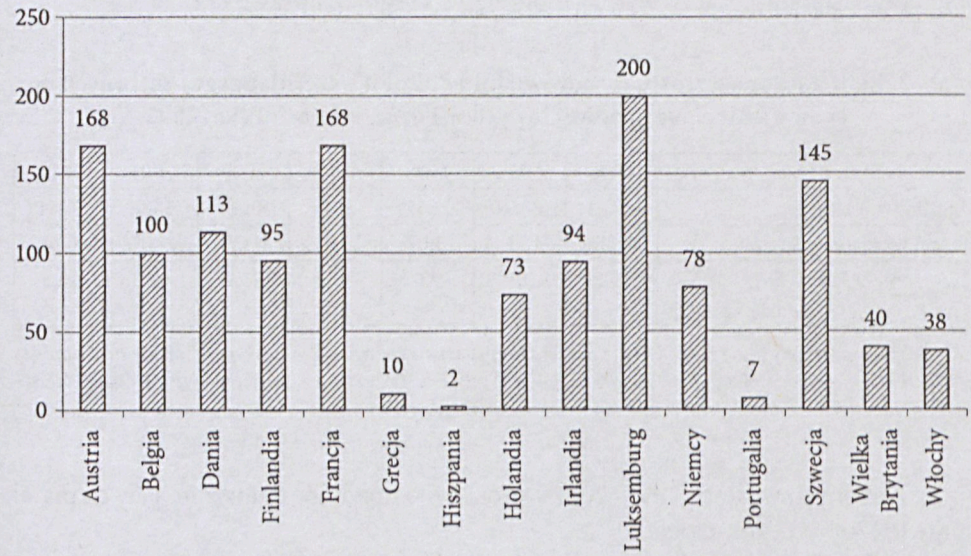
Wskaźnikiem umożliwiającym relatywizację liczby zgłoszonych upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych krajach UE jest tzw. natężenie upadłości, czyli liczba upadłości przedsiębiorstw przypadających na 10 tysięcy zarejestrowanych przedsiębiorstw. W krajach UE przyjmuje on bardzo zróżnicowane wartości (por. rys. 2).

Średnia wartość tego wskaźnika dla UE ogółem w roku 2000 wynosiła 89 (co oznacza, że upadłość ogłoszono wobec co 112 zarejestrowanego przedsiębiorstwa). Najwyższą pozycję pod tym względem zajmował Luksemburg (200 upadłości na 10 tysięcy przedsiębiorstw, czyli – wobec co pięćdziesiątego przedsiębiorstwa ogłoszono upadłość). Następne kraje to w kolejności: Francja i Austria (168 upadłości na 10 tysięcy przedsiębiorstw, co oznacza, że upadłość ogłoszono wobec co sześćdziesiątego przedsiębiorstwa); poniżej 10 upadłości na 10 tysięcy przedsiębiorstw odnotowano w Grecji, Hiszpanii i Portugalii; w trzech krajach unijnych o największej – poza Francją – liczbie ogłoszonych upadłości w roku 2000, tj. Niemczech, Wielkiej Bry-



Rys. 1. Upadłość biznesowa i konsumencka w krajach UE w 2002 roku – liczba upadłości

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Insolvenzen in Europa. Jahr 2002/03*, op.cit., s. 5



Rys. 2. Natężenie upadłości (na 10 tysięcy przedsiębiorstw) w krajach UE w roku 2000

Źródło: jak w rys. 1, s. 7

tanii i Włoszech, natężenie upadłości zasadniczo odbiegało od średniej dla unii i od wysokiego wskazania dla Francji. W 2000 roku w Niemczech wskaźnik wyniósł 78 (wobec co 130 przedsiębiorstwa ogłoszono upadłość), w Wielkiej Brytanii 40 (wobec co 250 przedsiębiorstwa), a we Włoszech 38 (wobec co 263 przedsiębiorstwa). Jako główną przyczynę takiego zróżnicowania należy wskazać – podkreślane już

wcześniej –obowiązujące różne przepisy prawa upadłościowego w krajach UE. Za mało uzasadnione wydaje się potwierdzenie – na podstawie prezentowanych danych – tezy, że niższe natężenie upadłości wiąże się z istotnie wyższą efektywnością działania przedsiębiorstw w tych krajach.

W Polsce w latach 1996–2002, złożono ogółem 28 205 wniosków o upadłość przedsiębiorstw. Liczba rejestrowanych wniosków o upadłość każdego roku w sądach rejonowych rośnie od roku 1998 (por. tabela 2). Zwiększyła się również stopa wzrostu liczby złożonych wniosków, która w „rekordowych" pod tym względem latach 2000 i 2001 wzrosła do ponad 40% w porównaniu do lat wcześniejszych.

Podobną tendencję co do stopy wzrostu zaobserwowano w kształtowaniu się natężenia upadłości, wyrażonego jako liczba złożonych wniosków o upadłość przypadająca na 10 tysięcy zarejestrowanych przedsiębiorstw. Jego wartość zmniejszyła się z 13,2 w roku 1996 do 9,1 w roku 1997, od którego to roku zaczął on sukcesywnie wzrastać. W latach 2001–2002 jego wartość wzrosła do około 19. W porównaniu do średniej wartości liczby ogłoszonych upadłości przypadających na 10 tysięcy przedsiębiorstw, która wynosi 89 dla UE ogółem w roku 2002, wartość ta jest bardzo niska. Nie świadczy to jednakże o większej efektywności gospodarowania polskich przedsiębiorstw, lecz wynika z przyjętych regulacji prawnych.

Tab. 2. Liczba i stopa wzrostu (w porównaniu do roku wcześniejszego) złożonych do sądów wniosków upadłościowych w Polsce w latach 1996–2002

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Liczba wniosków	2710	2368	2667	3149	4442	6448	6421
Stopa wzrostu	–9,4%	–12,6%	13,0%	18,0%	41,0%	45,0%	–0,4%
Natężenie upadłości (na 10 tysięcy przedsiębiorstw)	13,2	9,1	9,6	10,4	13,9	19,0	18,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Ministerstwo Sprawiedliwości, op.cit.; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2001 r.*, GUS, Warszawa 2002; *Rocznik Statystyczny 2002*, GUS, Warszawa 2003.

Ze złożonych w latach 1996–2002 wniosków o upadłość ogłoszono ją w co piątej sprawie (20,5%) (por. tabela 3)[29].

Udział liczby ogłoszonych upadłości w liczbie złożonych wniosków ogółem jest zdeterminowany przez trzy czynniki. Po pierwsze, składanych wniosków o upadłość jest z zasady więcej niż zadłużonych przedsiębiorstw, których one dotyczą. Wobec jednego przedsiębiorstwa wnioski o upadłość może złożyć dłużnik i wielu wierzycieli. W stosunku do jednego przedsiębiorstwa upadłość można ogłosić tylko je-

[29] W tym samym czasie osobno były rozpatrywane wnioski o otwarcie postępowania układowego, których było 6444, a układ zawarto w 28% spraw. Na podstawie danych: Ministerstwo Sprawiedliwości, op.cit.

Tab. 3. Liczba rozpatrywanych wniosków o upadłość oraz sposób ich zakończenia w Polsce w latach 1996–2002

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Liczba rozpatrywanych wniosków*	3155	2531	2793	2986	3908	5499	6456
Ogłoszenie upadłości	25,2%	26,8%	25,9%	23,8%	22,4%	16,5%	17,7%
Oddalenie wniosku	27,5%	26,9%	23,5%	25,7%	22,6%	21,8%	21,5%
Inne**	47,3%	46,3%	50,6%	50,5%	55,0%	61,7%	60,8%

* Liczba rozpatrywanych wniosków oznacza sumę wniosków, które wpłynęły w danym roku i w latach wcześniejszych i pozostały do rozpatrzenia.

** Przede wszystkim odrzucenie lub umorzenie wniosku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Ministerstwo Sprawiedliwości, op.cit.

den raz, co automatycznie redukuje liczbę wniosków, które w ten sposób mogą się zakończyć. Z danych zebranych i opracowanych na podstawie wniosków o upadłość złożonych w roku 2001 w sądach rejonowych Opola, Poznania i Zielonej Góry wynika, że liczba przedsiębiorstw, których dotyczą zgłaszane upadłości, do liczby wniosków ogółem waha się od 74% do 89% (por. tabela 4). Po drugie, zła kondycja finansowa przedsiębiorstw, których dotyczą wnioski upadłościowe, powoduje, że w wielu przypadkach brak jest wystarczających środków na przeprowadzenie postępowania upadłościowego. Po trzecie, w składanych do sądu dokumentach występują liczne braki formalne, które powodują ich zwrot do wnioskodawcy w celu uzupełnienia.

Udział ogłoszonych upadłości do ogółem rozpatrywanych wniosków o upadłość okazuje się stosunkowo wysoki, gdy porówna się go z danymi dostępnymi dla Holandii. W kraju tym w latach 1996–2002 tylko około 5% złożonych wniosków o upadłość skończyło się ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstwa lub konsumenta[30]. Około 11% podmiotów objętych zostało restrukturyzacją, a ponad 80% wniosków zostało oddalonych z powodu braku środków.

5. Charakterystyka struktury branżowej upadających przedsiębiorstw w państwach Unii Europejskiej i Polsce od połowy lat 90.

Strukturę branżową przedsiębiorstw, wobec których ogłoszono upadłość w krajach UE, przedstawiono na rysunku 3. W strukturze tej dominują przedsiębiorstwa usługowe (41%), co związane jest z faktem, że mają one największy udział w liczbie

[30] *Statistics Netherlands*, http://statline.cbs.nl/StatWeb/table.asp?PA= 37463eng&D1=17-21&D2=0&D3=(l-11)-l&DM=SLEN&LA=en&TT=2, lipiec 2003.

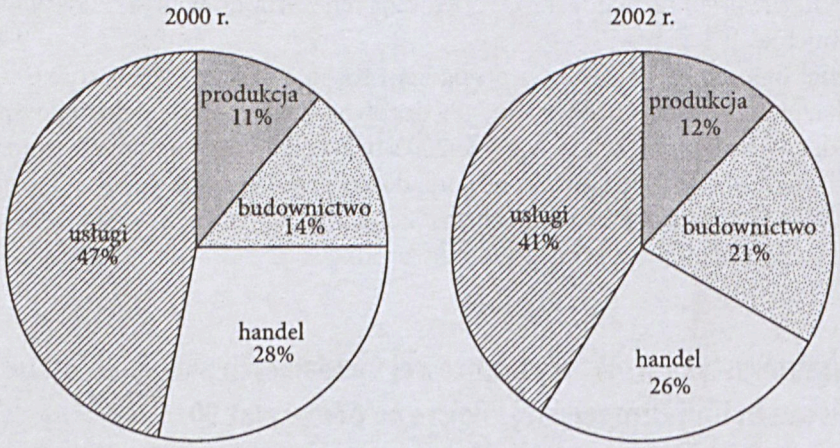
Tab. 4. Wnioski o upadłość złożone w sądzie rejonowym w Opolu, Poznaniu i w Zielonej Górze oraz sposób ich zakończenia w roku 2001

Rok	Opole	Poznań	Zielona Góra
Liczba wniosków	152	345	80
Liczba przedsiębiorstw, których dotyczyły złożone wnioski	122	254	71
Liczba przedsiębiorstw do wniosków	80%	74%	89%
Ogłoszenie upadłości	37%	20%	16%
Oddalenie wniosku	23%	30%	51%
Odrzucenie wniosku	24%	30%	25%
Umorzenie postępowania	8%	10%	1%
Inne*/brak danych	8%	10%	7%

* Inne obejmuje: postępowania w toku, przekazanie do innych sądów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów Sądu Rejonowego w Opolu, Poznaniu i Zielonej Górze.

zarejestrowanych przedsiębiorstw ogółem i w tworzeniu PKB[31]. Struktura upadłości odpowiada strukturze zarejestrowanych przedsiębiorstw ogółem w UE, z nieco wyższym jedynie udziałem upadłości w budownictwie. Od roku 2000 udział przedsiębiorstw produkcyjnych oscyluje wokół 12%, natomiast obniżył się udział usług i nieznacznie handlu. Natomiast od 2000 roku coraz większy jest udział upadłości ogłaszanych wobec przedsiębiorstw budowlanych, który w ciągu dwóch lat zwiększył się o prawie 7 punktów procentowych (z 14,2% do 21%).



* włącznie z Norwegią i Szwajcarią

Rys. 3. Tendencje zmian struktury branżowej przedsiębiorstw, wobec których ogłoszono upadłość w Unii Europejskiej ogółem

Źródło: jak w rys. 1

[31] Struktura zarejestrowanych przedsiębiorstw w UE w roku 1999 przedstawia się następująco: produkcja – 11,4%, budownictwo – 14%, handel – 28%, usługi – 46,6%. Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w: *The European Observatory for SMSiE*, European Commission 2000, s. 50–52.

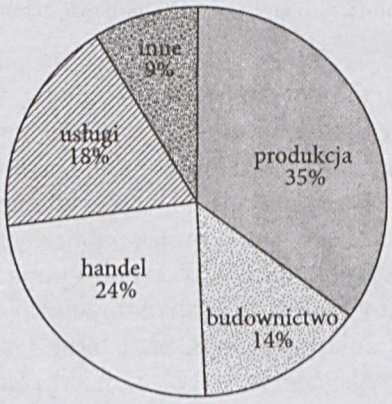
Struktura branżowa ogłaszanych upadłości w poszczególnych krajach UE w 2002 roku jest zróżnicowana (por. tabela 5). Jedynie Francja miała strukturę zbliżoną do ogólnounijnej. W Danii, Niemczech i Holandii największy udział w liczbie ogłoszonych upadłości mają przedsiębiorstwa usługowe, w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii – produkcyjne (odpowiednio 30% i 36%), w Belgii – handlowe (41,4%).

Tab. 5. Struktura upadłości przedsiębiorstw według głównych branż w wybranych krajach UE w roku 2002 (w %)

Kraj	Produkcja	Budownictwo	Handel	Usługi
Belgia	9,9	18,5	41,4	30,2
Dania	9,2	10,9	19,4	60,5
Francja	12,7	21,7	26,3	39,3
Hiszpania	36,0	18,0	14,0	32,0
Holandia	13,6	14,3	26,8	45,3
Niemcy	10,5	23,1	23,2	43,2
Wielka Brytania	30,0	23,6	19,6	26,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Insolvenzen in Europa. Jahr 2002/03*, op.cit., s. 22.

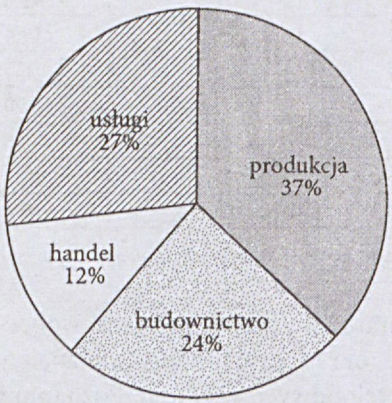
Dla Polski strukturę branżową przedsiębiorstw, wobec których toczyły się postępowania upadłościowe, określono na podstawie analizy ich wniosków o upadłość złożonych w sądach rejonowych w Opolu, Poznaniu i Zielonej Górze w roku 2001. Wynika z niej, że największy udział w liczbie przedsiębiorstw, wobec których złożono wnioski miały te, które dotyczyły przedsiębiorstw produkcyjnych (35%), następnie – handlu, usług i budownictwa (por. rys. 4) [32].



Rys. 4. Struktura branżowa przedsiębiorstw, wobec których złożono wnioski o upadłość w sądach rejonowych w Opolu, Poznaniu i Zielonej Górze w roku 2001
Źródło: jak do tabeli 5

[32] Szacunki oparto na podstawie danych niepełnych, ze względu na braki w składanych wnioskach o upadłość przez zgłaszającego (w poszczególnych sądach uzyskano informacje odnośnie ro-

Pewną weryfikacją prawdziwości otrzymanych wyników o strukturze branżowej badanych przedsiębiorstw może być próba oszacowania tej struktury na podstawie wniosków o upadłość złożonych wobec spółek publicznych. Giełda traktowana jest w tej sytuacji jako „soczewka" skupiająca w sobie główne cechy przedsiębiorstw. W latach 2000–2002 złożono wnioski o upadłość lub o otwarcie postępowania układowego wobec 41 spółek publicznych[33]. Ze względu jednak na stosunkowo nieliczną próbę dla „pojedynczego roku" zdecydowano się przedstawić strukturę branżową spółek, wobec których złożono wnioski o upadłość lub o otwarcie postępowania upadłościowego w latach 2000–2002 (por. rys. 5).



Rys. 5. Struktura branżowa spółek publicznych wobec których złożono wnioski o upadłość lub otwarcie postępowania układowego w latach 2000–2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie komunikatów spółek zgłaszanych do systemu Emitent publikowanych na stronach: http://www.money.pl, http://em.bankier.pl

Z porównania struktury branżowej przedsiębiorstw, wobec których złożono wnioski w badanych sądach, ze strukturą odpowiednich spółek publicznych wynikają pewne podobieństwa. Bardzo zbliżony jest w obu przypadkach udział przedsiębiorstw z branży produkcyjnej i usług. Rozbieżności występują natomiast w handlu (dwukrotnie wyższy udział w przypadku spółek publicznych) i budownictwie (o 10 punktów procentowych wyższy udział wśród spółek publicznych).

Z porównania uzyskanych danych o strukturze branżowej badanych przedsiębiorstw w Polsce ze średnią w UE wynikają istotne różnice. Największy udział w strukturze badanych przedsiębiorstw w Polsce mają przedsiębiorstwa produkcyjne, podczas gdy w krajach UE – usługowe. Przyczyną tych różnic jest wykształcona

dzaju działalności odpowiednio dla 80% przedsiębiorstw w Opolu, 66% w Poznaniu i 53% w Zielonej Górze).

[33] Były to spółki: notowane na GPW i CeTO oraz dopuszczone do obrotu, ale które nie były jeszcze notowane.

struktura branżowa tych krajów ze względu na tworzenie PKB i liczbę zarejestrowanych przedsiębiorstw, tzn. wysoko rozwinięte kraje UE nastawione są na usługi, a w rozwijającej się gospodarce polskiej dominują przedsiębiorstwa produkcyjne.

6. Podsumowanie

Jak wykazano w opracowaniu, procesy upadłościowe w poszczególnych krajach Unii Europejskiej i w Polsce kształtują się odmiennie pod względem skali, dynamiki i natężenia. Zasadniczy wpływ mają na to różne krajowe rozwiązania prawne regulujące kwestię upadłości przedsiębiorstw, która nie wchodzi w skład *acquis communautaire*. Różny też był wpływ integracji z UE na te procesy w poszczególnych krajach, dlatego też konsekwencje wstąpienia Polski do UE w maju 2004 roku trudno w pełni przewidzieć. Szukanie analogii pomiędzy liczbą upadłości w krajach UE przed i po integracji z nią nie przybliża do sformułowania jednoznacznego sądu. Przykładowo, wejście Austrii do UE w roku 1995 jest wymieniane przez przedsiębiorców i ekspertów jako jeden z głównych czynników, które wpłynęły na wzrost odnotowanej tam liczby upadłości przedsiębiorstw (w roku 1996 było ich 6610, podczas gdy trzy lata później już 8934)[34]. Ale jednocześnie w pozostałych dwóch krajach wstępujących wówczas do UE, tj. w Finlandii i Szwecji, liczba wniosków o upadłość zmniejszyła się w roku 2002 o ok. 30% w porównaniu do roku 1996. Niemniej można stwierdzić, że czynniki zewnętrzne powodujące upadłość (związane np. ze wzrostem konkurencji) ulegną z pewnością nasileniu, lecz ich ostateczny wpływ zależeć będzie przede wszystkim od kadry zarządzającej w przedsiębiorstwach (czynniki wewnętrzne).

Literatura

Appenzeller D., *Ekonometryczna analiza czynników kształtujących skalę i dynamikę upadłości w Polsce*, w druku.

Claessens S., Klapper L. F., *Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use*, World Bank Policy Research Working Paper 2865, July 2002, http://wbln0018.worldbank.org/html/ FinancialSectorWeb.nsf/(attachmentweb)/wps2865/$FILE/wps2865.pdf, lipiec 2003.

Council regulation (EC) No 1346/2000 of 29 May 2000 on insolvency proceedings.

Ekonomika przedsiębiorstw, red. L. Pawłowicz, ODDK, Gdańsk 2001.

Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Zeszyty Naukowe – seria II, Prace Habilitacyjne, nr 153, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1998.

Hart O., *Different Approaches to Bankruptcy*, Harvard University, November 1999, http://post.economics. harvard.edu/faculty/hart/papers/bankrupt.pdf, lipiec 2003.

http://em.bankier.pl.

[34] Por. H. G. Kantner, op.cit.

http://www.law.gov.au/aghome/commaff/itsa/documents/itsa_annual_report_2000.pdf, lipiec 2003.
http://www.lexmundi.org/committees/confmaterial/2003ERM_Bankruptcy_JML_Article.pdf, lipiec 2003.
http://www.money.pl.
http://www.ms.gov.pl/ statystyki, lipiec 2003.
http://www.stat.gov.pl, lipiec 2003.
Insolvenzen in Europa. Jahr 2002/03, 2001/2002. Eine Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsund Konjunkturforschung, http://www.creditreform.de/angebot/Downloads_Analysen/ Wirtschaftsanalysen/Europa.pdf, Lipiec 2003.
Kantner H.G., *Treatise*, KSV, INS/8453, Vienna 1997, 1999.
Matuszak M., Sudoł S., *Przyczyny rozwoju i upadku polskich przedsiębiorstw przemysłowych w okresie transformacji gospodarczej lat 1990-2000*, w: *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, red. J. Kotowicz-Jawor, t. 4, PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
OECD Statistics, http://www.oecd.org, lipiec 2003.
Prusak B., *Uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw*, http://www.zie.pg.gda.pl/~pb/uup.pdf, lipiec 2003.
Seminar on Business Failure – Final Report, Noordwijk aan Zee, 2001, http://www.businessfailure.ez.nl, lipiec 2003.
Sojak S., *Przyczyny rozwoju i upadku przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w latach 1990–98 w ocenie banków*, w: *Roczniki Naukowe WSB w Toruniu*, red. J. Wiśniewski, 2001, nr 1 (1), Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2001.
Statistics Netherlands, http://statline.cbs.nl/StatWeb/table.asp?PA= 37463eng&D1=17-21&D2=0&D3=(l--11)-l&DM=SLEN&LA=en&TT=2, Lipiec 2003.
The European Observatory for SMSiE, European Commision 2000.
Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, DzU nr 60, poz. 534 i 535.
Wypowiedź prof. dr hab. F. Zedlera – kierownika zespołu opracowującego projekt Prawa upadłościowego i naprawczego – na konferencji naukowej pt.: „Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka", Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, listopad 2003, absqua nota.
Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2001 r., GUS, Warszawa 2002.

Wanda Nowara
Katarzyna Szarzec

BUSINESS INSOLVENCY IN EUROPEAN UNION COUNTRIES AND POLAND AND ITS DETERMINANTS

(Summary)

The paper presents law and economic aspects of business insolvency in EU countries and Poland. Insolvency process in EU countries was compared to Poland with reference to its scope, dynamic and sector structure between 1996 and 2002. A volume of domestic insolvency is mainly determined by the insolvency law, which differs significantly within European countries. The law is not a matter of harmonization and does not belong to *acquis communautaire*. Therefore there are crucial differences in the insolvency statistics within analyzed countries. Strength of competition is supposed to increase after Poland's accession to European Union what will probably influence on business insolvency.