

Emilia Grzegorzewska

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce na tle innych krajów europejskich

Wstęp

Upadłość jako nieodłączny element gospodarki polskiej istnieje dopiero od kilkunastu lat. Transformacja gospodarcza, której początek datuje się na przełom lat 80. i 90. przywróciła właściwą rolę mechanizmowi naturalnej selekcji ekonomicznej, który wyparł z rynku zarówno nierentowne przedsiębiorstwa państwowe, jak i te firmy prywatne, które nie sprostały wymogom gospodarki rynkowej. Jak podkreśla E.I. Altman przejawem tworzenia się nowego ładu gospodarczego, nowych zasad konkurowania przedsiębiorstw jest rosnąca fala bankructw i likwidacji przedsiębiorstw [Kasiewicz, Krysiak, Rogowski 2004, s. 154]. Co prawda upadłość przedsiębiorstw niesie za sobą pozytywne konsekwencje, do których należy przede wszystkim eliminacja słabych, nieefektywnych podmiotów, czy też lepsza alokacja zasobów gospodarczych, jednak nie można pominąć społeczno-ekonomicznych kosztów tego zjawiska. Wśród negatywnych skutków upadłości warto zwrócić uwagę na pogorszenie sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw współpracujących z bankrutem. Nierzadko zdarza się bowiem, że upadłość jednego podmiotu wywołuje różnego rodzaju kryzysy w innych, powiązanych z nim przedsiębiorstwach. Ponadto nie można zapominać o społecznych kosztach zjawiska upadłości, które bezpośrednio przyczynia się do pogorszenia sytuacji materialnej osób zatrudnionych w upadłym przedsiębiorstwie, które nierzadko mają trudności z podjęciem pracy w nowym miejscu.

Wzrost znaczenia upadłości w warunkach zintensyfikowanej konkurencji tak krajowej, jak i zagranicznej sprawia, że zagadnienie to coraz częściej staje się głównym punktem rozważań i empirycznych badań ludzi nauki. Ponadto problematyka upadłości cieszy się dużym zainteresowaniem również wśród praktyków – właścicieli czy menedżerów. Według K. Kucińskiego „rosnące powiązanie firm działających w otwartych globalnych systemach ekonomicznych sprawia, że upadłość (...) staje się problemem wszystkich, coraz liczniejszych interesariuszy danego przedsiębiorstwa lub zakładu, problemem nie tylko lokal-

nym, ale coraz częściej regionalnym, makroekonomicznym, a nawet globalnym” [Kuciński 2005, s. 25]. Z uwagi na pośredni wpływ upadłości przedsiębiorstw na sytuację ekonomiczną, nie tylko poszczególnych krajów, lecz również zjednoczonej Europy, warto zastanowić się nad skalą tego zjawiska i jego symptomami występującymi w gospodarce europejskiej.

Cel i metodyka badań

Ocena zjawiska upadłości w poszczególnych krajach europejskich może nastręczać wiele trudności, a problem ten potęguje niewielki dorobek badań empirycznych na ten temat. Celem referatu jest zatem prezentacja zjawiska upadłości w gospodarce polskiej na tle innych krajów Unii Europejskiej i podjęcie próby określenia przyczyn zmian tendencji tego zjawiska na przestrzeni kilkunastu lat.

Analizą objęto ośmioletni okres występowania zjawiska upadłości przedsiębiorstw w wybranych krajach europejskich, które zostały podzielone na dwie grupy, a za kryterium podziału przyjęto moment przystąpienia do zjednoczonej Europy. Kraje, które otrzymały członkostwo w dniu 1 maja 2004 roku zaliczono do „wschodnioeuropejskich”, zaś te, które wcześniej przystąpiły do UE zyskały miano „zachodnioeuropejskich”. Poziom gospodarczy krajów, okres wykorzystania funduszy unijnych i skala upadłości przedsiębiorstw w tych grupach są różne. Warto zatem dokonać porównań nie tylko międzygrupowych, lecz także wewnątrzgrupowych. Pozwoli to dokładniej określić stopień podobieństw i różnic pomiędzy poszczególnymi krajami.

Główne źródło danych empirycznych wykorzystanych w opracowaniu stanowiły raporty na temat upadłości w Europie – *Insolvenzen in Europa* – rokrocznie opracowywane przez wywiadownię gospodarczą Creditreform¹. Ze względu na brak danych statystycznych z analizy wyłączone dwa państwa – Maltę i Cypr.

Istota upadłości przedsiębiorstwa

Złożoność problematyki dotyczącej upadłości przedsiębiorstw i związany z nią brak kompleksowej teorii omawianego zjawiska sprawia, że pojęcie upadłości występuje w wielu dziedzinach nauki, które przyjmują odmienną jego interpretację. Na szczególną uwagę zasługują te aspekty, które najczęściej pojawiają się w definicjach upadłości prezentowanych w literaturze przedmiotu.

¹Wywiadownia gospodarcza *Creditreform* jest jedną z najstarszych i największych w Europie organizacji zajmujących się gromadzeniem, analizą oraz dostarczaniem informacji o moralności płatniczej firm oraz prowadzeniem windykacji należności (www.creditreform.de).

Pierwszy z nich akcentuje ekonomiczny charakter upadłości, określając je jako kulminację braku pieniędzy, utratę zdolności płatniczej, która nie ma tendencji zanikającej, a przekształca się w zjawisko trwałe. Sytuacja ta jest spowodowana nieumiejętnością utrzymania kosztów poniżej poziomu wpływów, jest to więc choroba anemicznych, nierentownych procesów gospodarczych [Czajka 1999, s. 65]. Natomiast upadłość w sensie prawnym jest instytucją, która ma na celu przerwanie narastania długów i łagodzenie spowodowanych nim negatywnych skutków i polega na likwidacji majątku dłużnika [Hadasik, Kowalski 1997, s. 62]. Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, że w publikacjach naukowych często pojawia się termin bankructwo. Chociaż niektórzy traktują upadłość i bankructwo jako zjawiska tożsame², warto określić ważniejsze różnice między tymi pojęciami (tab. 1).

Tabela 1

Upadłość a bankructwo – ważniejsze różnice

KRYTERIUM	UPADŁOŚĆ	BANKRUCTWO
Charakter	prawno-ekonomiczny	ekonomiczny
Uгода dłużnika z wierzycielami	możliwa	niemożliwa
Definicja w prawie polskim	istnieje	brak
Wielkość majątku dłużnika	pokrywa koszty postępowania upadłościowego oraz ewentualnie część zobowiązań wierzycieli	nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego

Źródło: Opracowanie własne.

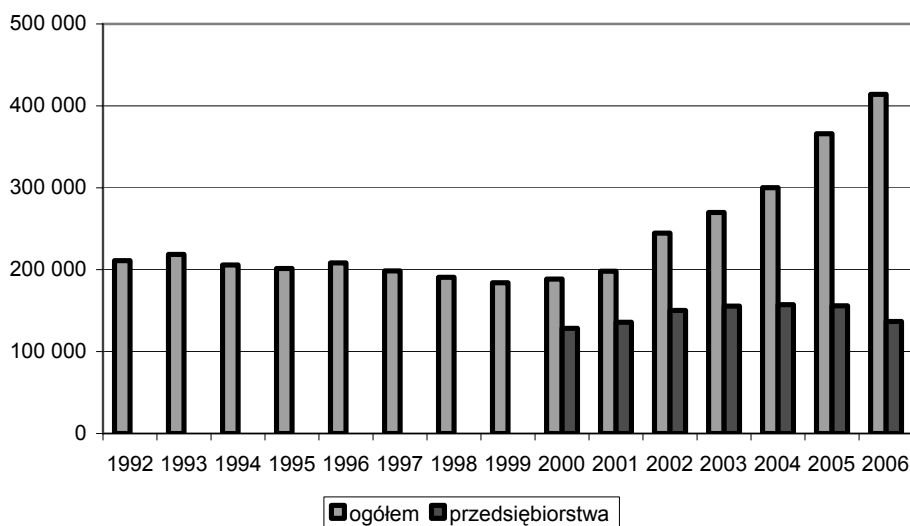
Termin upadłości w przeciwieństwie do bankructwa został zdefiniowany w prawodawstwie polskim, dlatego też oprócz ekonomicznego charakteru obejmuje również prawny aspekt działalności przedsiębiorstw, które mają zdolność upadłościową. O ile ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa jest możliwe w przypadku, gdy wartość rynkowa jego majątku pozwala co najmniej na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego i części zaległych zobowiązań, o tyle za bankruta uznaje się podmiot gospodarczy właściwie nie posiadający aktywów możliwych do zbycia. Ponadto w przeciwieństwie do bankructwa, upadłość stwarza możliwość zawarcia ugody dłużnika z jego wierzycielami (upadłość z możliwością zawarcia układu), co pozwala nie tylko zaspokoić w jak najwyższym stopniu ich interesy, lecz również zapewnić kontynuację działalności przedsiębiorstwa.

²Zob. R. Koch, *Słownik zarządzania i finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 30; G. Michalski, *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 10.

Upadłość przedsiębiorstw w krajach Europy Zachodniej

Liczba upadłości ogółem w Europie Zachodniej na początku lat 90. wynosiła prawie 220 tysięcy i sukcesywnie malała do 1999 roku, w którym odnotowano ponad 184 tys. upadłości (rys. 1). Jednym z głównych powodów malejącego zjawiska upadłości w krajach Europy Zachodniej była coraz lepsza koniunktura gospodarcza. W tym okresie malała stopa inflacji, która w pod koniec lat 90. była najniższa i wyniosła 1,5%, przy czym w Niemczech i Francji 0,6%, zaś w Irlandii 2,5%. Ponadto tempo wzrostu gospodarki w krajach zachodnioeuropejskich w latach 1995–1999 oscylowało wokół 4%. Kolejne lata przyniosły wzrost ogólnej liczby upadłości do prawie 430 tys. w 2007 roku, co stanowi ponad dwukrotny wzrost w odniesieniu do początku badanego okresu. Największy (prawie 24%) przyrost liczby upadłości ogółem w Europie Zachodniej miał miejsce w 2002 roku.

W 2000 roku prawie 70% upadłości stanowiły upadłości przedsiębiorstw. Udział ten w kolejnych latach sukcesywnie ulegał zmniejszeniu i na koniec badanego okresu, głównie za sprawą pięciokrotnego wzrostu upadłości osób prywatnych, wyniósł jedynie 30%. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Europie Zachodniej rosła do 2004 roku, natomiast w kolejnych latach widoczny jest pozytywny trend zmniejszania się liczby niewypłacalnych firm, a największe spad-



Rysunek 1

Liczba upadłości w Europie Zachodniej w latach 1992–2006

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* z lat 2002, 2004, 2007.

ki odnotowano w latach 2006–2007. Głównych przyczyn tego zjawiska można upatrywać m.in. w poprawie koniunktury gospodarczej przejawiającej się we wzroście PKB, który w tym okresie wyniósł odpowiednio 4,8% i 5,1% [Eurostat 2007, s. 10–11]. W tych latach odnotowano również najmniejszy dług publiczny stanowiący 56% PKB [Eurostat 2007, s. 78–79] oraz najniższą stopę inflacji nie przekraczającą 2% [Eurostat 2008]. Dobra koniunktura gospodarcza jest motorem rozwoju przedsiębiorstw, ponieważ sprzyja poprawie konkurencyjności i przyczynia się do wzrostu wyników finansowych i inwestycji, zmniejszając tym samym ryzyko niewypłacalności. Zatem w latach rozwoju gospodarczego zazwyczaj obserwuje się poprawę kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, która może wpływać na spadek liczby upadłości.

Najwięcej upadłości w Europie Zachodniej w latach 2000–2007 zarejestrowano w branży usługowej (tab. 2). Co prawda w ostatnim roku udział tego sektora w upadłościach był niższy o 9%, jednak nadal pozostawał na pierwszym miejscu. Kolejna branża silnie zagrożona upadłościami to handel detaliczny i hurtowy. Przemysł jako mało ryzykowny sektor gospodarki zanotował w badanym okresie najmniej upadłości przedsiębiorstw. W ciągu ośmiu lat udział upadłości branży przemysłowej spadł z 11,1% do 8,6%.

Tabela 2

Upadłość przedsiębiorstw w Europie według branż (%)

Rok	Przemysł	Budownictwo	Handel	Usługi
2000	11,1	14,2	28,2	46,5
2001	13,8	20,4	28,0	37,8
2002	12,4	21,4	25,6	40,6
2003	11,2	20,6	25,3	42,9
2004	10,2	18,6	26,5	44,7
2005	9,5	19,8	31,6	39,1
2006	9,1	22,2	33,4	35,3
2007	8,6	20,9	33,5	37,0

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2000–2007.

Wśród krajów Europy Zachodniej o największej liczbie upadłości na pierwszych miejscach uplasowały się Francja oraz Niemcy, których przeciętny udział wyniósł odpowiednio 30 i 20%. W pierwszym z wymienionych państw liczba niewypłacalnych zmieniała się nieznacznie – o kilka procent „in plus” lub „in minus”. W 2000 roku odnotowano najwyższy od kilkunastu lat przyrost PKB – 3,9%, któremu towarzyszył wzrost eksportu o 12,4%. W kolejnym roku sytuacja uległa pogorszeniu i utrzymywała się do końca analizowanego okresu. Wzrost PKB oscylował wokół 1–2%, a wartość eksportu zwiększała się z roku na rok

o kilka procent. Główną przeszkodą poprawy koniunktury gospodarczej we Francji są przede wszystkim wysokie składki socjalne nałożone na pracodawców, podatki majątkowe oraz finansowe problemy małych firm, które stanowią duży udział w strukturze przedsiębiorstw. We Francji bowiem w przypadku przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób istnieje obowiązek powołania rady pracowniczej, dlatego też właściciele nie decydują się na powiększenie swoich firm [*Insolvenzen in Europa 2006/07*, s. 24].

Tendencja spadkowa upadłości przedsiębiorstw w Niemczech utrzymuje się niezmiennie od 2004 roku, przy czym największy spadek miał miejsce w latach 2006–2007 (16,7% oraz 10,4%). Główną przyczyną tego stanu można upatrywać w poprawie koniunktury gospodarczej tego kraju. W latach 2004–2005 nastąpił rozkwit eksportu, który wyniósł odpowiednio 17% i 21%, przy jednoczesnym wzroście importu na poziomie około 7%, co zaowocowało dodatnim saldem bilansu płatniczego. W tym czasie odnotowano również przyrost PKB, który w 2006 roku osiągnął stan 2,8% i obecnie utrzymuje się na tym samym poziomie, a jeszcze w 2003 roku oscylował wokół –0,2%.

Szczególną uwagę zwraca również prawie dwukrotne zmniejszenie liczby niewypłacalnych firm we Włoszech w 2006 roku z 17 150 do 8827. Nie było to spowodowane odwróceniem niekorzystnych tendencji w kraju, a zmianami wprowadzonymi do statystyk rejestru handlowego, w którym do tej pory odnotowywano upadłości nie tylko głównej siedziby przedsiębiorstwa, lecz również wszystkich jego filii. Od 2006 roku niezależnie od tego, ile dana firma oddziałów posiada, w statystykach upadłościowych ujmowana jest tylko raz.

Natomiast wśród krajów, których firmy charakteryzują się dobrą kondycją finansową wyróżnić można przede wszystkim Irlandię, która w całym analizowanym odnotowała najmniejszy, nie przekraczający 0,6%, udział upadłości przedsiębiorstw w Europie Zachodniej. Irlandzka gospodarka od kilku lat odnotowuje przyrost PKB na poziomie około 10%. Na uwagę zasługuje również konsekwentne ograniczanie wydatków publicznych. O ile w 1995 roku dług publiczny stanowił ponad 81% PKB, to na koniec badanego okresu zmniejszył się ponad trzykrotnie i osiągnął poziom 25%. Niski poziom wydatków budżetu jest związany m.in. z korzystną strukturą demograficzną na Zielonej Wyspie. Irlandczycy to wciąż stosunkowo młode społeczeństwo o dużej liczbie osób czynnych zawodowo, nie wymagających opieki państwa z powodu starszego wieku lub kalectwa [*Wprost 2004*, s. 82–83]. Irlandia ekonomiczny sukces zawdzięcza przede wszystkim efektywnej absorpcji funduszy przyznanych przez Unię Europejską, której towarzyszyło wprowadzenie wewnętrznych reform gospodarczych. Ponadto bardzo przejrzyste i nieskomplikowane, a zarazem zgodne z dyrektywami unijnymi, przepisy prawa podatkowego oraz prawa pracy od lat przyciągały

Tabela 3

Upadłość przedsiębiorstw w Europie Zachodniej w latach 2000–2007 (w tys.)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	5,30	7,62	7,12	7,59	7,84	7,88	7,46	7,69
Dania	1,70	2,19	2,47	2,51	2,62	2,50	1,99	2,40
Niemcy	27,50	32,39	37,70	39,47	39,27	36,85	31,30	27,49
Finlandia	2,10	2,08	2,80	2,77	2,38	2,28	2,35	2,30
Francja	39,00	34,88	38,69	38,30	40,78	41,93	38,37	42,67
Grecja	0,63	0,59	0,51	0,48	0,58	0,58	0,52	0,51
Wielka Brytania	14,80	15,57	16,75	14,82	12,81	13,46	13,78	12,95
Irlandia	0,80	0,43	0,38	0,35	0,32	0,33	0,30	0,31
Włochy	15,00	15,20	15,60	16,00	17,50	17,15	8,83	5,41
Luksemburg	0,60	0,75	0,70	0,66	0,67	0,68	0,63	0,68
Holandia	3,30	4,33	4,80	6,39	6,65	6,78	6,05	4,71
Austria	5,20	5,18	5,25	5,64	6,33	7,14	6,85	6,36
Portugalia	0,46	1,59	1,92	2,98	3,12	3,30	3,40	3,35
Szwecja	5,60	7,43	7,82	7,10	6,59	5,87	5,26	4,89
Hiszpania	0,40	0,34	0,45	0,65	0,56	0,87	0,85	0,83
Ogółem	128,39	135,79	150,28	153,31	155,65	154,51	141,45	129,82

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2000–2007.

inwestorów z zagranicy, którzy w niekwestionowany sposób przyczynili się do „cudu gospodarczego” w tym kraju.

Małą liczbę upadłości zanotowano również w przypadku Grecji, Hiszpanii oraz Luksemburga. Jednak nominalna liczba upadłości nie zawsze pokazuje miarodajny obraz występowania tego zjawiska. Warto zatem przyjrzeć się stopie upadłości przedsiębiorstw, która wyraża natężenie upadłości, czyli liczbę upadłości przypadającą na 10 000 zarejestrowanych podmiotów. O ile Grecja i Hiszpania wykazywały w całym analizowanym okresie jedynie kilka upadłości na 10 000 działających firm, to Luksemburg z liczbą 270 upadłości znalazł się na przeciwległym biegunie. Tak niewiarygodnie mała liczba upadłości w przypadku Hiszpanii nie wynikała z rozwoju gospodarczego, lecz przede wszystkim ze specyficznego charakteru ustawodawstwa. Jakkolwiek we wrześniu 2004 roku przeprowadzono reformę prawa upadłościowego, to rynek do tej pory nie oczyścił się z małych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Przed wprowadzeniem zmian legislacyjnych wielu podmiotom nie opłacało się ogłaszać upadłości firmy z uwagi na skomplikowaną i kosztowną procedurę [*Insolvenzen in Europa 2005/06*, s. 5]. Jak wynika z danych statystycznych hiszpański rynek nie zareago-

wał jeszcze odpowiednio na nowe przepisy prawodawstwa upadłościowego. Być może kolejne lata pokażą prawidłowy obraz zjawiska upadłości w tym kraju. Na drugim miejscu pod względem najmniejszej stopy upadłości, z siedmioma przypadkami na 10 000 przedsiębiorstw, plasuje się Grecja. Główną przyczyną tego stanu rzeczy można upatrywać przede wszystkim w braku podejmowania procedury upadłościowej przez małe przedsiębiorstwa, które zazwyczaj poszukują możliwości osiągnięcia porozumienia z wierzycielami z pominięciem postępowania sądowego [*Insolvenzen in Europa 2006/07*, s. 6]. Jakkolwiek gospodarka grecka z roku na rok odnotowuje przyrost PKB w granicach 4–5% i kilkuprocentowy rozwój eksportu i importu, to nie można pominąć znacznego poziomu zadłużenia kraju, który jako jedyny oprócz Włoch w Europie Zachodniej wykazuje dług publiczny przekraczający 100% wartości PKB [Eurostat 2007, s. 78].

Tabela 4

Liczba upadłości w poszczególnych krajach Europy Zachodniej na 10 000 przedsiębiorstw w latach 2002–2007

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	137	181	112	105	110	137
Dania	137	125	132	109	131	137
Niemcy	136	135	130	106	90	136
Finlandia	144	111	88	97	95	144
Francja	163	160	167	149	166	163
Grecja	6	8	8	7	7	6
Wielka Brytania	45	57	66	69	82	45
Irlandia	33	33	26	30	31	33
Włochy	39	39	26	26	13	39
Luksemburg	321	280	252	239	256	321
Holandia	115	115	129	124	87	115
Austria	247	234	288	190	240	247
Portugalia	44	45	26	27	27	44
Szwecja	299	144	127	99	92	299
Hiszpania	2	2	2	3	3	2
Ogółem	79	81	77	65	67	79

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2002–2007.

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej

Liczba upadłości przedsiębiorstw w krajach nowo przyjętych³ do Unii Europejskiej jest kilkakrotnie mniejsza niż w Europie Zachodniej, zatem dane te nie mogą być porównywane. Pomimo tego, że każde z państw posiada obecnie uregulowania prawne w zakresie likwidowania niewypłacalnych przedsiębiorstw, to nierzadko brak im odpowiedniego doświadczenia oraz efektywnych instrumentów wprowadzających zapisy prawne w życie [*Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 4]. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej mechanizm gospodarki rynkowej wprowadzono później niż u zachodnich sąsiadów, zatem konieczność stosowania przepisów prawa upadłościowego unaczyniła się w późniejszym okresie.

Najgorzej w zestawieniu wypadają Węgry, które jako jedyne rokrocznie odnotowały wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw w całym analizowanym okresie. Ponadto liczba upadłości w tym kraju w ciągu sześciu lat wzrosła o ponad połowę. Jedną z przyczyn tej sytuacji było przyjęcie wadliwych rozwiązań systemowych w polityce budżetowej, które w obliczu narastającego kryzysu gospodarczego i finansowego doprowadziło do tzw. „podwójnego deficytu” – deficytu budżetu państwa i bilansu płatniczego. Ponadto na Węgrzech zarejestrowano znaczny wzrost długu publicznego – 54% PKB w 2002 roku do 66% PKB na koniec analizowanego okresu. Oznacza to, że w tej kwestii Węgry plasują się na pierwszym miejscu wśród krajów nowo przyjętych do Unii Europejskiej i jako jedyne nie spełniają jednego z kryteriów Traktatu z Maastricht, które zakłada co najwyżej 60% zadłużenia PKB.

Tabela 5

Upadłość przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2002–2007

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estonia	b.d.	b.d.	436	265	228	234
Litwa	798	589	1217	773	808	814
Łotwa	902	986	708	830	1174	1 272
Polska	1 238	1 076	1 147	793	576	447
Słowacja	6 263	5 554	2 300	2 200	2 150	2 100
Słowenia	1 408	1 555	1 684	1 383	1 246	1 240
Czechy	4 002	4 000	3 643	3 882	4 227	4 250
Węgry	6 240	7 718	7 804	7 983	9 447	9 500
Ogółem	20 851	21 478	18 939	18 109	19 856	19 857

Źródło: Opracowano na podstawie raportów *Insolvenzen in Europa* za lata 2002–2007.

³Za kraje nowo przyjęte uznaje się państwa, który wstąpiły do Unii Europejskiej z dniem 1.05.2004 r. Z uwagi na brak danych dotyczących Cypru i Malty, kraje te nie zostały ujęte w statystykach.

Wysoki współczynnik upadłości w ostatnich latach odnotowała Słowenia, a to głównie za sprawą przepisów prawnych, które zawierają restrykcyjne normy zaistnienia przesłanek przeprowadzenia postępowania upadłościowego, zapewniając tym samym dużą ochronę wierzycielom [*Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 5]. O ile w 2004 roku w Słowenii upadłość ogłosiły 243 przedsiębiorstwa na 10 000 firm, to w 2007 roku liczba ta była prawie dwukrotnie mniejsza. Największy spadek odnotowano w 2006 roku, kiedy polityka gospodarcza była przede wszystkim nakierowana na wejście do strefy euro rok później. W tym okresie dzięki restrykcyjnej polityce finansowej wzrost gospodarczy wyniósł 5,2% i osiągnięto nadwyżkę budżetową (1,4%). Dobra koniunktura gospodarcza utrzymała się w Słowenii również w 2007 roku, co potwierdza stopa upadłości na podobnym poziomie jak rok wcześniej.

Natomiast wśród krajów, które odnotowały najmniejszą liczbę upadłości wyróżnić można Estonię, Litwę i Polskę. Jednak w przypadku dwóch pierwszych krajów małej liczbie upadłości towarzyszy wyższa stopa upadłości, a to głównie za sprawą mniejszej liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw. Szczególną uwagę wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej zwraca Polska, która charakteryzuje się nie tylko małą liczbą upadłości przedsiębiorstw, lecz również niską stopą upadłości, którą analitycy określają jako niewiarygodną. Z tego względu Polska nazywana jest „Hiszpanią Wschodu”. Z badań wynika bowiem, że jedynie dwa na 10 000 przedsiębiorstw ogłaszają upadłość, a w ostatnim roku według danych sytuacja ta dotyczyła tylko jednej firmy w Polsce, w Hiszpanii zaś trzech. Jakkolwiek sytuacja gospodarcza Polski w ostatnich latach ulega poprawie, o czym świadczyć mogą dobre wskaźniki ekonomiczne, to tak niski poziom upadłości nie jest z tym związany. Wątpliwe jest, aby dane statystyczne odzwierciedlały prawdziwy obraz zjawiska upadłości w Polsce. Prawdopodobnie przepisy prawa upadłościowego nie sprzyjają składaniu wniosków o ogłoszenie upadłości. W marcu 2006 roku opłata za złożenie wniosku wzrosła pięciokrotnie i od tego momentu wynosi 1000 zł. Nierzadko zdarza się, że majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza nawet na zaspokojenie kosztów postępowania. Wówczas sąd oddala wniosek o ogłoszeniu upadłości. Liczba faktycznych bankrutów jest jednak znacznie wyższa niż liczba ogłoszonych upadłości. Około pięć razy więcej wniosków jest zwracanych z powodu braków formalnych i umorzeń lub oddalanych głównie z powodu braku majątku [*Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w 2006 roku*, s. 1].

Największą liczbę upadłości w Polsce od kilku lat odnotowano w handlu hurtowym (tab. 6). Co prawda tendencja spadkowa w tym sektorze utrzymywała się od 2004 roku, jednak nadal upadłość hurtowni stanowi blisko 20% wszystkich zarejestrowanych upadłości. Jak podkreśla Marcin Siwa, dyrektor działu oceny ryzyka Coface Poland, wynika to przede wszystkim z bardzo ryzykownej struk-

Tabela 6

Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2007 w podziale na branże – wartości bezwzględne i tempo zmian (%)

Branża	2004	2005	2006	2007	2005/04	2006/05	2007/06
Handel hurtowy	230	185	120	74	-19,6	-35,1	-38,3
Budownictwo	226	129	81	49	-42,9	-37,2	-39,5
Produkcja artykułów spożywczych	b.d.	48	34	40	b.d.	-29,2	17,6
Hotele i restauracje	b.d.	4	8	3	b.d.	100,0	-62,5
Turystyka	b.d.	5	8	3	b.d.	60,0	-62,5
Ogółem	1116	793	576	447	-28,9	-27,4	-22,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.coface.pl

tury finansowania hurtowni, opierającej się na kredycie kupieckim oraz bankowym. Niewielki zasób kapitałów przy relatywnie wysokich obrotach osiągniętych przez tego rodzaju firmy może doprowadzić, w przypadku nawet pojedynczych problemów z odzyskaniem własnych należności bądź upłynieniem zapasów, do utraty płynności finansowej. Ważny jest także element statystyczny, gdyż wiele spółek prawa handlowego działa w tym sektorze, a właśnie one najczęściej ogłaszają upadłość [*Upadłość firm w Polsce w 2007 roku*, s. 3].

Kolejną branżą silnie zagrożoną niewypłacalnością jest budownictwo. Pomimo tego, że w latach 2004–2007 liczba upadłości znacznie spadła, to nadal sektor ten z kilkunastoprocentowym udziałem plasuje się na drugim miejscu. Ostatnie lata charakteryzowały się znacznym wzrostem cen na rynku nieruchomości. Ponadto znacznie wzrosła liczba mieszkań oddanych do użytkowania (z 87,8 tys. w 2000 roku do 115,4 w 2007 roku⁴) oraz przeciętna cena⁵ za 1 m² (z 2281 zł do 2816 zł⁶). Okres rozwoju na rynku budowlanym nie zmierza ku końcowi, jednak nie oznacza to, że w kolejnych latach liczba niewypłacalnych firm znacznie spadnie. W okresie boomu cenowego powstało bowiem wiele nowych firm, które w mniej sprzyjających warunkach koniunkturalnych mogą mieć problemy z utrzymaniem się na rynku. Natomiast wśród najmniej ryzykownych pod względem wypłacalności w gospodarce polskiej wyróżnić można przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku turystycznym oraz hotelarsko-restauratorskim. W ostatnich latach jedynie kilka firm z tego sektora ogłosiło upadłość.

⁴http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_budownictwo_wyniki_dzialalnosci_w_2006.xls

⁵Zgodnie z ustawą na mocy której ogłaszany jest wskaźnik, przez cenę 1 m² użytkowej budynku mieszkalnego rozumie się przeciętne dla całego kraju nakłady poniesione przez inwestorów na budowę wielomieszkaniowych budynków mieszkalnych w przeliczeniu na 1 m² powierzchni użytkowej budynku wyznaczone jako średnia ważona powierzchnią użytkową budynków mieszkalnych oddanych do użytkowania w poszczególnych województwach.

⁶http://www.stat.gov.pl/gus/45_2783_PLK_HTML.htm

Wnioski

Analiza upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych krajach Unii Europejskiej pokazuje, że poziom tego zjawiska jest bardzo zróżnicowany. Wśród członków Wspólnoty można wyróżnić państwa, które od lat charakteryzuje wysoki, średni bądź niski poziom niewypłacalnych firm. Stopień upadłości przedsiębiorstw w badanych krajach zależy nie tylko od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, czy sytuacji ekonomicznej, lecz również od liczby funkcjonujących na rynku firm. Im większa liczba zarejestrowanych podmiotów, tym skala upadłości może być wyższa. Bezwzględna liczba niewypłacalnych przedsiębiorstw może przedstawiać nieprawidłowy obraz tego zjawiska, warto zatem oszacować stopę upadłości, która pokazuje, jaka jest skala upadłości na 10000 funkcjonujących firm.

Ponadto dane statystyczne „nowych” i „dotychczasowych” członków Unii Europejskiej nie mogą być porównywane. O ile Węgry z liczbą 9500 upadłości w 2007 roku zajmują pierwsze miejsce w Europie Wschodniej, o tyle wśród krajów zachodnioeuropejskich na początku listy znajduje się Francja (42 670 przypadków). Ponadto przeciętna stopa upadłości przedsiębiorstw krajów nowo przyjętych do Wspólnoty jest prawie dwukrotnie niższa niż w przypadku państw zachodnich i w analizowanym okresie oscyluje wokół 30.

Warto również podkreślić, że dane statystyczne dotyczące upadłości niektórych krajów są mało wiarygodne (np. Polski i Hiszpanii). Źródłem tej sytuacji można upatrywać między innymi w problemach związanych ze stosowaniem przepisów prawa upadłościowego. Liczba faktycznych bankructw jest znacznie większa niż poziom ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw. Brak danych statystycznych dotyczących bankructw firm zaburza obraz faktycznej liczby przedsiębiorstw, które stały się niewypłacalne, zatem za zasadne uznaje się prowadzenie dalszych analiz w tym obszarze. Wpływ upadłości przedsiębiorstw na sytuację ekonomiczną poszczególnych krajów i całej Unii Europejskiej oraz gospodarki światowej uzasadnia konieczność prowadzenia i poszerzania zakresu dalszych badań dotyczących problematyki upadłości.

Literatura

- ALTMAN E. I., BANA G., *Report on Defaults and Returns on High Field Bonds: The Year 2002, Review and the Market Outlook 2003*, February.
- ALTMAN E. I., HEINE M., *The Importance of Corporate Default Prediction in a Turbulent Regulatory and Economic Environment Application to US and Europe*, NYU Stern Stewart School of Business, Warsaw 2003.

- CZAJKA D., *Przedsiębiorstwo w kryzysie: upadłość lub układ*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 1999, s. 65.
- HADASIK D., KOWALSKI T., *Transformacja makroekonomiczna a upadłość przedsiębiorstw*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, Zeszyt 1/1997, s. 62.
- KASIEWICZ S., KRYSIAK Z., ROGOWSKI W., *Metody badania przedsiębiorstw zagrożonych upadłością*, w: *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003: teoria i praktyka*, D. APPENZELLER (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 154.
- KOCH R., *Słownik zarządzania i finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 30.
- KUCIŃSKI K., *Powody upadłości przedsiębiorstw*, w: *Zagrożenie upadłością*, KUCIŃSKI K., MACZYŃSKA E. (red.), SGH, Warszawa 2005, s. 25.
- MICHALSKI D., *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 10.
- Wzorzec z Dublina*, „Wprost”, Nr 1/2004, s. 82-83.
- Materiały internetowe:
- Insolvenzen in Europa 2000/01–2007/08*.
- EU economic data pocketbook 1 – 2007*, Eurostat
- Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w 2006 roku*, Informacja prasowa z dnia 19.01.2007, s. 1.
- Upadłość w Europie, USA i Japonii – raport Creditreform*, s. 4–5.
- Upadłość firm w Polsce w 2007 roku*, Informacja prasowa z dnia 7.01.2008, s. 3, www.coface.pl
- www.epp.eurostat.ec.europa.eu z dnia 18.01.2008
- www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_budownictwo_wyniki_dzialalnosci_w_2006.xls
- www.stat.gov.pl/gus/45_2783_PLK_HTML.htm

THE BANKRUPTCY OF COMPANIES IN POLAND AND OTHER EU COUNTRIES

Abstract

The paper aims to describe the scale of bankruptcy of companies in the European Union, with special focus on Poland. There were pointed out differences between West and Central-East EU member states. Additionally the general economic situation of these countries was analyzed.