RUCH PRAWNICZY, EKONOMICZNY I SOCJOLOGICZNY
Rok LIX — zeszyt 1 — 1997

DOROTA HADASIK, TADEUSZ KOWALSKI

TRANSFORMACJA MAKROEKONOMICZNA A UPADŁOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W LATACH 1990 - 1995*

1. WPROWADZENIE

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie procesów makroekonomicznych i przemian instytucjonalnych zachodzących w Polsce od 1990 roku. Na tym tle poddano analizie zjawisko upadłości przedsiębiorstw, które wraz z wprowadzeniem zasad gospodarki rynkowej stało się ważnym elementem polskiego życia gospodarczego. Uznajemy, że w początkowej fazie transformacji kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarki ma liberalizacja formalnoprawnych reguł wejścia (rozpoczynania działalności gospodarczej). W drugiej fazie, obok konieczności utrzymania liberalnego systemu reguł wejścia, szczególnego znaczenia nabierają rozwiązania w zakresie reguł wyjścia (zaprzestania działalności)[1]. Swoboda wejścia i sprawne reguły wyjścia są warunkami koniecznymi efektywnego działania alokacyjnej funkcji odtwarzanego mechanizmu rynkowego. Szczególne znaczenie reguł wyjścia wynika naszym zdaniem także stąd, że nadal sektor państwowy odgrywa nadmiernie ważną rolę zarówno w tworzeniu PKB, jak i w zakresie utrzymania miejsc pracy. Struktura majątku produkcyjnego powstałego w latach 1948 - 1990 wynikała z nierynkowej alokacji inwestycji i cechuje się niskim stopniem podzielności. Przekształcenia własnościowe i restrukturyzację utrudnia fakt, że centralne planowanie przestrzenne inwestycji często prowadziło do powstawania względnie dużych obiektów produkcyjnych lokalizowanych w małych ośrodkach prowincjonalnych. Zła kondycja finansowa lub upadek tych przedsiębiorstw wpływa negatywnie na lokalne gospodarki. W efekcie występuje silne zróżnicowanie przestrzenne tempa wzrostu gospodarczego, rozwoju przedsiębiorczości, jak i intensywności zjawiska upadłości.

Opracowanie składa się z pięciu punktów. W punkcie drugim przedstawiono główne elementy polskiego programu stabilizacyjnego oraz zaprezentowano sumaryczne, makroekonomiczne rezultaty reform. Ich znajomość i analiza są niezbędne dla zrozumienia skali upadłości w Polsce w latach 1990 - 1995. Punkt ten zawiera też oceny dostępności i jakości informacji mających znaczenie dla badania uwarunkowań upadłości. Zaprezentowano

* Opracowanie przygotowano w ramach ACE 0685-94-R. Autorzy dziękują Krzysztofowi Szumie za uwagi i wskazówki.

[1] Na temat reguł wejścia, wyjścia i ich związku ze stopniem konkurencyjności zob. np. J. S. Bain, *Barriers to New Competition,* Cambridge, Mass.: Harvard University Press oraz W. J. Baumol, J. C. Pancer, R. D. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure,* Harcourt, Brace, Javanovich, New York 1982.

także dane o działalności założycielskiej w sektorze prywatnym. Stanowią one punkt odniesienia do analiz ram formalnych i skali upadłości, które zawarto w punkcie trzecim i czwartym. Skala upadłości oraz zmiany jej dynamiki prezentowane są zarówno w ujęciu globalnym jak i w przekroju przestrzennym (wojewódzkim). W punkcie piątym zamieszczono wnioski.

2. WARUNKI MAKROEKONOMICZNE I GŁÓWNE CECHY REFORM RYNKOWYCH W POLSCE A UPADŁOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

2.1. Przebieg transformacji makroekonomicznej

Do przełomu lat 1989/1990 polska gospodarka była sterowana centralnie. W grupie krajów środkowo-europejskich Polska wyróżniała się względnie dużym udziałem sektora prywatnego. Dotyczyło to głównie rolnictwa oraz sfery drobnej wytwórczości i usług[2]. Do roku 1989 istniała swoista symbioza dominującego sektora państwowego i drobnego sektora prywatnego. Administracyjne ograniczenia wejścia dla sektora prywatnego blokowały dostęp do wielu dziedzin gospodarki[3]. Gospodarka funkcjonowała więc w oparciu o planowaną reglamentację nie tylko materiałów, surowców i dóbr inwestycyjnych lecz także wolności gospodarczej. Przedsiębiorstwa prywatne, które mimo przeszkód zdołały podjąć działalność, funkcjonowały w wygodnych niszach rynkowych sprzyjających utrzymywaniu się względnie wysokiej niewydajności X[4]. Charakter nierównowagi i sposób funkcjonowania gospodarki wymuszał, również w obrębie sektora prywatnego, zachowania odmienne od tych charakterystycznych dla ograniczonej popytowo gospodarki rynkowej[5]. W szczególności dotyczyło to polityk cenowych, produktowych i zbytu. Wygodna sytuacja firm prywatnych w zakresie zbytu wynikała często z nawiązania stosunków umownych z sektorem państwowym. Sektor ten pozbawiony efektywnego twardego ograniczenia budżetowego skłonny był akceptować wysokie ceny dóbr i usług w imię konieczności realizacji planów. Taka sytuacja, przynajmniej w części sektora prywatnego, prowadziła do akumulacji doświadczeń i wytworzenia się kultury przedsiębiorczości mało przydatnej w warunkach swobodnej gry rynkowej. Sektor prywatny powstały w warunkach dominacji własności państwowej był również słaby kapitałowo. Stan ten wynikał przede wszystkim ze wspomnianych już formalnych i nieformalnych ograniczeń administracyjnych. Nieprzychylny i zmienny klimat wokół

[2] Przed reformami 1990 roku większość gruntów rolniczych należała do indywidualnych rolników. Udział prywatnej własności w innych sektorach był zdecydowanie niższy lecz zakres wolności gospodarczej w Polsce był nieporównanie większy niż na przykład w ówczesnej Czechosłowacji czy też NRD.

[3] Faktyczna blokada wejścia dotyczyła szczególnie handlu zagranicznego, bankowości i ubezpieczeń.

[4] Wysoka niewydajność X jest charakterystyczna przede wszystkim dla źle zarządzanego sektora państwowego i firm o niejasno określonych celach i strukturach zarządzania. Na temat niewydajności X zob. np. Harvey Leibenstein, *Ekonomia atomistyczna versus ekonomia molekularna,* w: *Ponad ekonomią,* wybór Jan Grosfeld, PIW, Warszawa 1985.

[5] Charakter nierównowagi i biurokratyczna alokacja surowców i materiałów na pierwszy plan wysuwała działania w zakresie zaopatrzenia.

prywatnej przedsiębiorczości skłaniał właścicieli do skracania horyzontu decyzyjnego, działań nie zawsze zgodnych z ówczesnym prawem oraz prowadził do względnie niskiej skłonności do inwestycji.

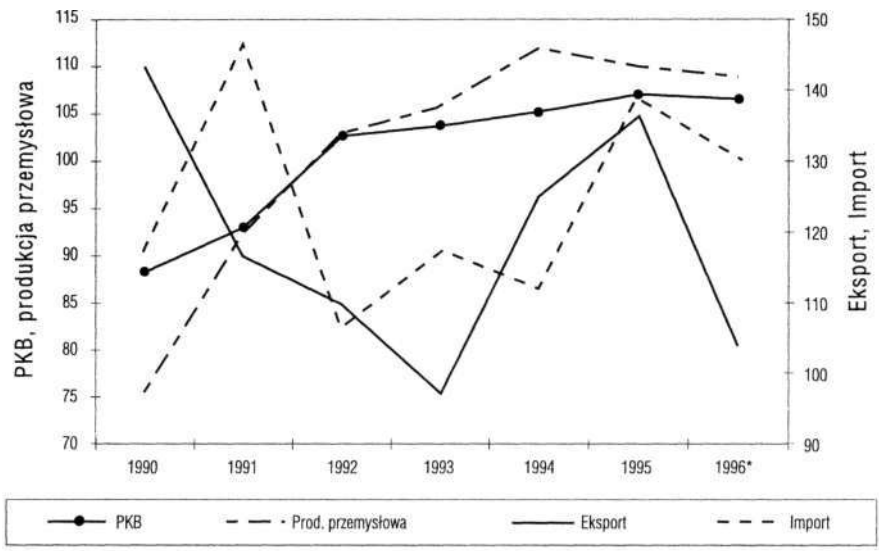
W kwietniu 1989 roku, w warunkach postępującego rozkładu gospodarki, podjęto rozmowy *"okrągłego stołu"*. Ich tematyka objęła całość spraw związanych z reformą państwa i z odtworzeniem instytucji demokracji parlamentarnej. W sferze spraw gospodarczych zapisy umowy miały charakter zachowawczy i przewidywały niemożliwy do realizacji zakres redystrybucji i osłony socjalnej (np. współczynnik indeksacji płac na poziomie 0,8). Prace nad prawdziwie głęboką reformą rynkową podjęto dopiero jesienią 1989 roku po objęciu urzędu premiera przez Tadeusza Mazowieckiego. Zespół kierowany przez Leszka Balcerowicza opracował pakiet reform, który wprowadzono w styczniu 1990 roku. Program reform obejmował skoordynowane działania w zakresie polityki jakościowej i ilościowej. Nacisk, siłą rzeczy, położono na zwalczanie hiperinflacji. Uwagę skoncentrowano na polityce pieniężnej i kursowej. Takie priorytety podyktowane były z jednej strony stanem gospodarki, z drugiej zaś wynikały z ówczesnej sytuacji politycznej. Polityka pieniężna nie wymaga czasochłonnych konsultacji i uzgodnień, oraz zaangażowania licznej grupy urzędników, a ponadto stwarza jednolite warunki dla wszystkich podmiotów gospodarczych. Kluczowym warunkiem powodzenia reform było zdobycie przez ówczesny rząd wiarygodności, stworzenie przekonania nieodwracalności zmian i zlikwidowanie charakterystycznej dla poprzedniego okresu uznaniowości w zakresie parametrów polityki fiskalnej.

Do najważniejszych rozwiązań w zakresie polityki jakościowej zaliczyć należy: liberalizację cen, wprowadzenie możliwości swobodnej zmiany profilu działalności przez podmioty państwowe, liberalizację zasad wejścia, w tym w obrębie sektora finansowego, efektywne wprowadzenie wewnętrznej wymienialności i deregulacja handlu zagranicznego. Do najistotniejszych elementów programu należała także zapowiedź prywatyzacji i rozpoczęcie przebudowy instytucjonalnych podstaw funkcjonowania gospodarki. Przyjęte w tym okresie rozwiązania dotyczące formalnych reguł wejścia poszerzyły zakres wolności gospodarczej i otworzyły wiele dziedzin na działanie mechanizmu konkurencji. Polityka ilościowa oparta została na dwóch kotwicach nominalnych: stałym kursie walutowym oraz na ograniczaniu wzrostu płac (redukcja współczynnika indeksacji z poziomu 0,8 do 0,3 oraz restryktywne opodatkowanie wzrostu płac przekraczającego centralnie ustalane normy). W zakresie polityki fiskalnej program stabilizacyjny przewidywał cięcia w wydatkach budżetowych, eliminację uznaniowych ulg i większości subsydiów. Restryktywne działanie tych rozwiązań zostało uzupełnione wprowadzeniem limitów kredytowych dla banków oraz urealnieniem stóp procentowych, które miały przyczynić się do eliminacji substytucji walutowej. Ważnym elementem pakietu stabilizacyjnego było zawieszenie bądź redukcja ceł[6]. Pakiet działań

[6] W okresie marzec-sierpień 1990 roku zawieszono pobieranie ceł na 80% pozycji taryfowych. Celem tego zabiegu było przeciwdziałanie inflacji oraz jak najszybszy 'import' rynkowej struktury cen. W połowie 1991 roku taka polityka musiała ulec modyfikacji. Na ten temat zob. np. Krzysztof Marczewski, *Współpraca gospodarcza w okresie transformacji,* w: *Gospodarka polska w latach 1990 - 1992. Doświadczenia i wnioski,* L. Zienkowski red., ZBSE, Warszawa 1992.

stabilizacyjnych w bardzo krótkim czasie doprowadził do przywrócenia ciągłości obrotów i równowagi rynkowej. Szybko nastąpiło przełączenie gospodarki z systemu ograniczonego podażowo do systemu ograniczonego popytowo. Nieuniknionym efektem ubocznym takiej operacji była recesja transformacyjna[7] (zob. rys. 1 i 2).

Jak wynika z danych zaprezentowanych na rys. 1 i 2 gospodarka względnie szybko zareagowała na nową politykę ilościową i nowe rozwiązania instytucjonalne[8]. Proces wzrostu PKB i produkcji przemysłowej zapoczątkowany został już w 1992 roku. Głęboka dewaluacja złotego stanowiła w pierwszych miesiącach 1990 roku ważne narzędzie osłony konkurencyjnej polskich dostawców. Silna redukcja popytu wewnętrznego w powiązaniu ze skokową poprawą opłacalności eksportu doprowadziła do wzrostu eksportu w 1990 roku. Kilkunastomiesięczne utrzymanie stałego kursu walutowego w warunkach dużych różnic w stopach inflacji między Polską a głównymi partnerami handlowymi prowadziło do realnej aprecjacji złotego pogarszającej pozycję konkurencyjną kraju[9].



Rys. 1. Indeks PKB, produkcji przemysłowej, eksportu i importu w Polsce w latach 1990-1996* (rok poprzedni = 100)

* szacunki własne.

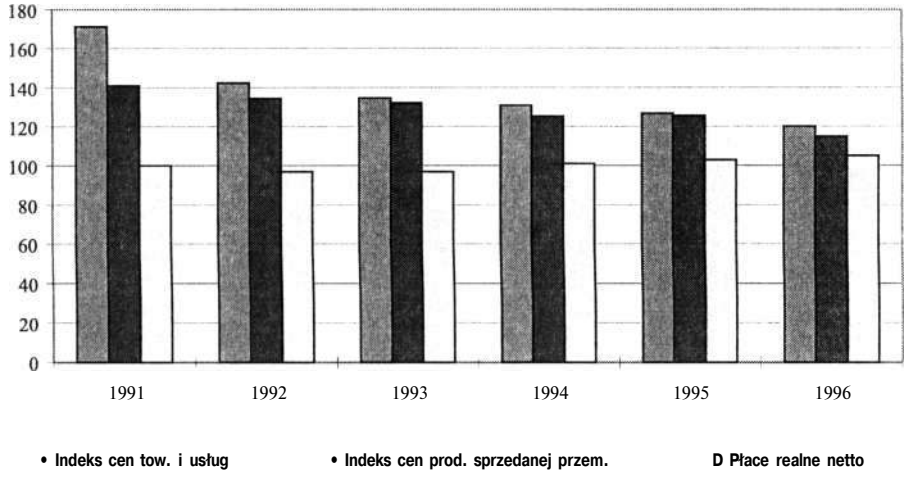
Źródło: GUS, Export i Import - dane NBP.

[7] Istnieją spory co do niezbędnej skali i faktycznej restryktywności programu stabilizacyjnego. Należy pamiętać, że w przypadku Polski głębokość recesji była najniższa a jej długość najkrótsza spośród całej grupy środkowo-europejskich EME. Utrzymująca się wysoka inflacja zdaje się także wskazywać, że restryktywność polskiego programu stabilizacyjnego nie była zbyt dotkliwa.

[8] W 1990 roku indeks cen konsumpcyjnych wzrósł w porównaniu z poprzednim rokiem o 685,5% a indeks cen produkcji przemysłowej o 722,4%. Płace realne netto spadły zaś do poziomu 75,6%.

[9] Szerzej na ten temat zob. Tadeusz Kowalski, *Dylematy i doświadczenia polityki kursu walutowego w okresie transformacji. Przypadek Polski,* w: *Procesy transformacji w krajach postkomunistycznych; ocena, kierunki dalszych działań,* Bolesław Winiarski i Kazimiera Wilk (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1995 oraz Tadeusz Kowalski, Renata Stawarska, *Poland's Exchange Rate Policy in the 1990s,* w: *Exchange Rate Policies for Emerging Market Economies,* Richard Sweeney, Clas Wihlborg, Thomas Willett, (red), Westview Press, w druku.

Mimo wzmocnienia się złotego polski eksport w latach 1990 - 1996 uległ podwojeniu. Liberalizacja dostępu do polskiego rynku (m.in. poprzez wspomnianą redukcję ceł), wysoki popyt odłożony oraz aprecjację złotówki doprowadziła do dynamicznego wzrostu importu, który w latach 1990 - 1996 zwiększył się ponad trzykrotnie. W efekcie tych procesów stopień otwartości polskiej gospodarki jest porównywalny z tym jaki występuje w Korei Południowej, Wenezueli, Chile czy Izraelu[10]. Doprowadziło to do wzrostu konkurencji na rynku wewnętrznym i było przyczyną upadku wielu krajowych dostawców.



Rys. 2. Indeks cen towarów i usług, cen produkcji sprzedanej przemysłu i przeciętnych miesięcznych płac realnych netto w Polsce w latach 1991 - 1996*

* szacunki własne.

Źródło: NBP, Raport Roczny 1995 oraz NBP Informacja wstępna 12/1996.

W wyniku działań stabilizacyjnych wystąpiły duże fluktuacje nie tylko poziomów, ale i struktury produkcji i popytu wewnętrznego. Zmiany te, szczególnie w pierwszym okresie, miały szokowy charakter, a ich wpływ został dodatkowo wzmocniony przez defensywne postawy w sektorze państwowych przedsiębiorstw. Zarysowane powyżej działania w zakresie polityki gospodarczej i procesy makroekonomiczne wywołały na poziomie przedsiębiorstw szereg takich wzajemnie powiązanych dostosowań i skutków jak:

— dostosowania w sferze realnej (zmiany skali, profilu, struktury produkcji oraz obniżkę kosztów),
— poszukiwanie nowych rynków i metod sprzedaży,
— dostosowania w sferze zarządzania i rozmiarów przedsiębiorstwa (w tym down-sizing),
— opóźnianie płatności, wzrost wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw i zaprzestanie obsługi zadłużenia w bankach,

[10] Stopień otwartości gospodarki można szacować porównując stosunek łącznej wartości eksportu i importu do wartości PKB. Zob. The Economist, May 1996, s. 116. W dalszej części opracowania kraje należące do grupy tworzącej gospodarkę rynkową (emerging market economies) będziemy określać skrótem EMEs.

— wstrzymywanie regulowania zobowiązań wobec budżetu.

Do najważniejszych skutków procesów makroekonomicznych należał jednak nieunikniony, silny wzrost zjawiska upadłości i związanej z tym likwidacji podmiotów gospodarczych, zarówno w sektorze prywatnym, jak i państwowym. Skala negatywnych dostosowań, tj. przede wszystkim wzrost wzajemnego zadłużenia i złych długów w sektorze bankowym zmusiła władze do podjęcia zdecydowanych kroków w celu rozwiązania tego problemu[11].

2.2. Dostępność i jakość informacji makro- i mikroekonomicznych a upadłość przedsiębiorstw

Jakkolwiek decydujący wpływ na rozmiary zjawiska upadłości miały warunki makroekonomiczne to jednak *ważnymi* czynnikami współkształtującymi te procesy były także jakość i dostępność informacji makro- i mikroekonomicznych. Dobry dostęp i wiarygodność informacji są warunkami koniecznymi prawidłowego funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Mimo osiągniętego w Polsce postępu w tej dziedzinie nadal zarówno jakość, jak i ilość gromadzonych i udostępnianych informacji jest niewystarczająca[12]. Polska, podobnie jak inne EMEs podjęła działania w celu zharmonizowania metodologii statystyki dochodu narodowego i danych w przedsiębiorstwach. W efekcie poprawiła się dostępność danych charakteryzujących sytuację makroekonomiczną. Jak wynika z danych w tab. 1 polskie standardy oraz terminy publikowania danych nie różnią się istotnie od tych w innych EMEs. Poprawę uzyskano szczególnie w odniesieniu do jakości i dostępności informacji o agregatach związanych z polityką pieniężną. Zmian metodologii i usprawnienia dostępu nadal wymagają informacje dotyczące w szczególności produktu, wydatków i handlu zagranicznego.

Jak wynika z ocen zamieszczonych w tabeli 2 jakość informacji i procesów informacyjnych na szczeblu mikroekonomicznym jest zróżnicowana i nadal odbiega od standardów międzynarodowych. Dotyczy to w szczególności licznych przedsiębiorstw państwowych z jednej strony, ale także małych podmiotów prywatnych z drugiej strony. Słabą stroną polskiej praktyki w zakresie rachunkowości jest niedostateczne odzwierciedlanie w bilansach i innych sprawozdaniach finansowych wpływu i skutków inflacji oraz kwestii związanych z ryzykiem kursowym. Względnie dobra sytuacja występuje w grupie spółek akcyjnych, szczególnie tych dopuszczonych do publicznego obrotu[13]. Niewystarczająca jakość danych i niska transpa-

[11] Większość przedsięwzięć w tym zakresie dokonywana była w oparciu o Ustawę o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz o zmianie niektórych ustaw z dnia 3 lutego 1993 roku. Ustawa ta obowiązywała do 18 marca 1996 roku.

[12] 1 stycznia 1995 roku wprowadzono w życie ustawę o rachunkowości, której rozwiązania są wzorowane i zgodne ze standardami EU. Duży postęp osiągnięto także w dziedzinie transparentności rynku kapitałowego. Dostępność i jakość informacji dotyczących gospodarki finansowej i stosunków umownych są jednak szczególnie słabe w sektorze SME. Zob. Alfred Janc, Tadeusz Kowalski, *Kontrakty finansowe i współzależności w sektorze małych przedsiębiorstw w Polsce: wyniki badań ankietowych,* w: *Reformy finansowe w krajach tworzących gospodarką rynkową. Modele i badania empiryczne,* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996.

[13] Pozytywną opinię w tym względzie narusza jednak sprawa błędów i niedociągnięć w zarządzaniu i rachunkowości powstałych w takich spółkach publicznych jak ESPEBEPE S.A. czy Rafako S.A.

rentność gospodarki finansowej znacznie utrudniała stosowanie ilościowych metod oceny kondycji finansowej zarówno małych, rodzinnych firm prywatnych, jak i przedsiębiorstw państwowych. Prowadziło to do utrudniania i wydłużania czasu trwania procedur upadłościowych.

Tabela 1

Standardy publikowanych danych makroekonomicznych. Ocena praktyki w Polsce i w innych krajach tworzących gospodarkę rynkową

	Zapotrzebowanie sektora publicznego	Budżet Centralny	Stopy procentowe	Bilans banku centralnego	Kredyt obrotowy	Podaż pieniądza	Dane monetarne	Amortyzacja	Zadłużenie krótkoterminowe	Prywatni pożyczkobiorcy	Publiczni pożyczkobiorcy	Rezerwy	Rachunek kapitałowy	Rachunek bieżący	Handel zagraniczny	Indeks cen konsumpcyjnych	Wydatki	Produkt	Standard (opóźnienie w)
	12	4	1	4	4	4	4	12	12	12	12	2	12	12	4	2	12	12	
Polska	–	x	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x		x			
Republika Cz.	–	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Węgry		x	x	(x)		(x)		x	x	x	x		x	x	(x)	x			
Rosja	–		x	x						–						x		x	
Grecja			x	x	(x)	x			–	–		x	x	x		x			
Turcja		(x)	x	x	x	x	x	(x)	x	(x)	(x)	x	x	x		x	x	x	
Chile	–		x			x			x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Indie			x	x	x	x	x	–				x	x		x	x			
Malezja			x	x				–	–	x	x	x				x	x	x	
Korea Połud.		x	x	x	x	x	x	–	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	

x = spełnia IIF Standard, (x) = jednotygodniowe odchylenie od standardu, - = zmienna nie publikowana, pusta kratka = zmienna nie spełnia IIF Standard

Źródło: IIF, Washington D.C., cyt. za: The Banker, May 1996, s. 22.

Tabela 2

Standardy w zakresie danych, zarządzania i rachunkowości. Ocena praktyki stosowanej w polskich przedsiębiorstwach w połowie lat 1990-tych

Dane i procesy	Przedsiębiorstwa państwowe	Prywatne spółki akcyjne	Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością
[Dane			
Bilans	(x)	x	(x)
Rach. strat i zysków	(x)	x	(x)
Procesy			
Rachunkowość zarządcza			
Controlling		(x)	
Planowanie strategiczne		(x)	
[Business plan		(x)	

x - międzynarodowe standardy, (x) - zbliżone do standardów, puste pole - nie spełnia standardów międzynarodowych.

Źródło: Własne oceny autorów.

2.3. Liberalizacja reguł wejścia a rozwój sektora prywatnego w Polsce

Zasadniczą cechą przemian w strukturze polskiej gospodarki lat 90-tych był niezwykle dynamiczny rozwój sektora prywatnego, co doprowadziło w efekcie do znacznego ograniczenia udziału sektora państwowego. Liberalizacja formalnoprawnych reguł wejścia w Polsce na przełomie 1988/1989 roku w wielkim stopniu zwiększyła obszar swobód gospodarczych. Formalne wymogi w tym zakresie nie odbiegają obecnie od tych, które stosowane są w krajach o ustabilizowanej gospodarce rynkowej. Obowiązujące w Polsce regulacje prawne ograniczyły zakres dyskrecjonalnych decyzji biurokratycznych w odniesieniu do rozpoczynania działalności gospodarczej. Uruchomienie działalności gospodarczej nie wymaga czasochłonnych procedur i zaangażowania dużych środków finansowych[14]. Warunki te obok wysokiego poziomu odłożonego popytu wewnętrznego oraz demonopolizacji handlu zagranicznego przyczyniły się do dynamicznego rozwoju sektora prywatnego.

Jak wynika z zamieszczonych w tabeli 3 danych, rozwój sektora prywatnego, szczególnie w początkowej fazie odbywał się drogą powstawania nowych podmiotów. W efekcie sektor ten w Polsce składa się w większości z nowo powstałych podmiotów, które praktycznie nie mają wcale lub dysponują tylko krótkimi historiami kredytowymi. Ponadto wyposażenie kapitałowe tego sektora jest bardzo skromne, co dodatkowo zwiększa ryzyko niewypłacalności. Drobne przedsiębiorstwa prywatne, które powstały i rozwinęły się przed 1990 rokiem miały trudności w dostosowaniu się do nowych konkurencyjnych warunków. Ich doświadczenia, kultura przedsiębiorczości, a także możliwości produkcyjne okazały się w wielu wypadkach nieadekwatne do nowych warunków.

Tabela 3

Liczba nowych podmiotów gospodarczych w sektorze prywatnym w Polsce w latach 1990 - 1995

Forma prawna	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Spółki prawa handlowego (SPH)	21 117	14 451	10 528	16 229	9 138	5 015
SPH z udziałem kapitału zagranicznego	1 216	3 151	5 335	5 035	4 570	4 349
Zakłady osób fizycznych	322 007	284 510	210 627	153 211	96 606	133 797

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i CUP.

Wśród nowo powstałych przedsiębiorstw ogromną większość stanowiły firmy zakładane przez osoby fizyczne. Tempo tworzenia nowych przedsiębiorstw osłabło po 1992. Jest to związane ze stopniową komplikacją warunków rynkowych i zanikaniem łatwych nisz rynkowych. Towarzyszył temu, o czym piszemy dalej szczegółowo, poważny wzrost liczby wniosków

[14] Reformy finansowe..., op. cit.

upadłościowych zgłaszanych do sądów w latach 1991, 1992 i 1993. Rok 1995 przyniósł ponowny przyrost działalności założycielskiej w sektorze prywatnym. W grudniu 1995 roku w Polsce zarejestrowanych było ponad 2,1 miliona zakładów osób fizycznych oraz 112 tys. spółek prawa handlowego[15].

Cechą szczególną sektora prywatnego w Polsce jest zdecydowana ilościowa dominacja zakładów osób fizycznych[16]. Jak wynika z danych w tabeli 4 w 1995 udział spółek prawa handlowego wyniósł jedynie ok. 5%. Jest to odzwierciedleniem zarówno wstępnej fazy rozwoju systemu rynkowego, jak i uwarunkowań kulturowych i historycznych. W efekcie rozwoju prywatnej przedsiębiorczości udział sektora państwowego w polskiej gospodarce zmniejszył się do poziomu ok. 45% w roku 1995.

Tabela 4

Struktura sektora prywatnego w Polsce w latach 1990 - 1995 według form prawnych podmiotów gospodarczych

Forma prawna	1990	1991	1992	1993	1994	1995
SPH	1,47	2,84	3,43	3,97	4,21	**4,17**
SPH z udziałem kapitału zagranicznego	0,05	0,14	0,60	0,81	0,99	1,13
Zakłady osób fizycznych	98,48	97,02	95,97	95,22	94,80	94,70
Razem	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i CUP.

3. Upadłość przedsiębiorstw w świetle polskiego prawodawstwa

Formalnoprawne warunki i reguły wyjścia (zakończenia działalności) w okresie objętym analizą określał: Kodeks handlowy, Prawo upadłościowe z 1934 roku[17], Prawo o postępowaniu ugodowym z 1934 roku, Prawo Spółdzielcze z 1982 roku, Ustawa o przedsiębiorstwie państwowym z 25 września 1981 r., Ustawa o działalności gospodarczej z 1988 roku oraz Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r. Najogólniej można przyjąć, że zakończenie działalności gospodarczej może wynikać z suwerennej decyzji właściciela, może być skutkiem cofnięcia koncesji lub pozwolenia oraz może być skutkiem upadłości.

Długotrwale utrzymujące się trudności finansowe doprowadzić mogą podmiot gospodarczy do sytuacji, w której zaprzestaje on płacenia długów i staje się w potocznym rozumieniu bankrutem. W sytuacji takiej zadłużony podmiot powinien złożyć w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości[18], co

[15] Szacujemy, że ok. 15 - 20% zarejestrowanych firm nie podjęło działalności lub zawiesiło działalność.

[16] Tylko ok. 16% przedsiębiorstw prywatnych działa w przemyśle, a 10% w budownictwie. Pozostała część funkcjonuje w transporcie, handlu i usługach.

[17] Rozporządzenie Prezydenta Rzeczpospolitej z dnia 24 października 1934 roku, Prawo upadłościowe, wraz z późniejszymi zmianami. Jednolity tekst Dz. U. 91.118.512-tekst: ost. zm. Dz. U. 96.43.189.

[18] W niniejszym opracowaniu będziemy stosować termin upadłość dla określenia sytuacji, w której stan zadłużenia przedsiębiorstwa jest taki, że egzekucje singularne prowadziłyby do niesprawiedliwego pokrycia długów. Por. A. Grabowska, *Nowelizacja prawa upadłościowego,* Rzeczpospolita, nr 56, 1996.

daje początek procedurze prawnej zwanej postępowaniem upadłościowym. Ostatecznym efektem tej procedury jest zazwyczaj likwidacja danego podmiotu. W szczególnych sytuacjach, gdy podmiot gospodarczy zaprzestaje płacenia długów "wskutek wyjątkowych niezależnych od niego okoliczności"[19] możliwe jest przeprowadzenie postępowania układowego, polegającego na zawarciu przez dłużnika ugody z wierzycielami. Postępowanie układowe może zapobiec upadłości, a co za tym idzie - fizycznej likwidacji zadłużonego podmiotu.

Postępowanie upadłościowe oraz postępowanie układowe regulowane jest w Polsce przepisami rozporządzeń Prezydenta RP z dnia 24 X 1934[20]. Prawo upadłościowe z 1934 roku zostało ustanowione dla warunków ukształtowanej gospodarki rynkowej, co powoduje, że wiele zawartych w nim rozwiązań nie odpowiada warunkom transformacji rynkowej w Polsce. W ostatnich latach prawo to było kilkakrotnie nowelizowane. Najszersza nowelizacja miała miejsce w roku 1990, jednolity tekst prawa upadłościowego wydano w roku 1991, a jego kolejne nowelizacje przeprowadzono w roku 1993 i 1 lipca 1996 roku. Nowelizacje ustawy mają na celu usprawnienie procesów upadłościowych, dostosowanie ich do realiów polskiej gospodarki okresu transformacji i zwiększenie ich efektywności.

W myśl polskich przepisów - upadłość jest instytucją prawną, która ma na celu przerwanie narastania długów i łagodzenie spowodowanych nim negatywnych skutków. Postępowanie upadłościowe pozwala na sprawiedliwe zabezpieczenie majątkowe wierzycieli z funduszów uzyskanych z mienia dłużnika (czyli tzw. masy upadłości). Upadłość polega zatem na likwidacji całego majątku dłużnika, co w efekcie prowadzi zazwyczaj do jego likwidacji jako podmiotu gospodarczego. Z tego względu w prawodawstwie polskim upadłość nazywana jest także "egzekucją generalną"[21].

Obok terminu upadłości przedsiębiorstw zarówno w języku potocznym, jak też w opracowaniach naukowych pojawia się pojęcie "bankructwo" przedsiębiorstw. Warto w tym miejscu podkreślić, że pojęcie to w prawodawstwie polskim nie jest zdefiniowane. Potocznie przez bankructwo rozumie się taki szczególny przypadek, gdy mienie dłużnika ma tak małą wartość, że nie wystarcza ona nawet na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, co w konsekwencji czyni dłużnika całkowicie niewypłacalnym. Takie rozumienie bankructwa oznacza, że upadłość jest tylko jedną z dróg do niego prowadzących. W przypadku bankructwa ogłoszenie upadłości jest niecelowe, albowiem brak majątku dłużnika nie pozwala nie tylko na

[19] Prawo o postępowaniu układowym, rozdz. 1, art. 1.

[20] Na temat prawa upadłościowego zob. np. M. Allerhard, *Prawo upadłościowe, komentarz,* Elinex S.C. Warszawa 1991, lub Z. Swieboda, *Komentarz do prawa upadłościowego i prawa o postępowaniu układowym,* Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1996.

[21] W prawodawstwie polskim występuje również pojęcie *egzekucja.* Jest ona środkiem prawnym mającym na celu przymusowe zaspokojenie świadczeń pieniężnych należnych wierzycielowi od dłużnika. Egzekucja nie wymaga upadłości zadłużonego przedsiębiorstwa, a do wierzycieli takiego przedsiębiorstwa należy określenie sposobu przeprowadzenia egzekucji. Dochodzenie wierzytelności w drodze egzekucji jest uzasadnione i celowe jedynie w sytuacji, gdy wartość majątku dłużnika starcza na zaspokojenie wszystkich należności lub gdy co prawda nie wystarcza na pokrycie wszystkich należności, ale wierzyciel jest tylko jeden. W przypadku, gdy majątek nie wystarcza na pokrycie długów, a wierzycieli jest wielu powstaje problem takiej egzekucji długów, by dała ona szansę zaspokojenia w odpowiedniej proporcji wszystkich wierzycieli. Możliwości takie stwarza jedynie postępowanie upadłościowe.

zaspokojenie jego wierzycieli, ale nawet na pokrycie kosztów sądowego postępowania upadłościowego. O ile w przypadku postępowania upadłościowego wierzyciele zostają przynajmniej w części spłaceni, o tyle w przypadku bankructwa - najczęściej pozostaje im spisać wierzytelności w straty. Dodatkowa różnica polega na tym, że w przypadku upadłości może dojść do ugody dłużnika z wierzycielami, bankructwo zaś tego nie dopuszcza.

W myśl art. 5 Prawa upadłościowego podmiot gospodarczy jest zobowiązany, nie później niż w ciągu dwóch tygodni od dnia zaprzestania płacenia długów, zgłosić w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości, chyba że wniósł podanie o otwarcie postępowania układowego. Nieprecyzyjne określenie warunków, które definiują pojęcie zaprzestania spłacania długów to jedna z największych słabości prawa i praktyki postępowania upadłościowego. Często postępowanie to wszczynane jest dopiero po zbyciu lub przeniesieniu do innej jednostki najbardziej wartościowych składników majątku upadającego przedsiębiorstwa. Prawo upadłościowe traktuje opóźnienie wnioskowania o upadłość jako przestępstwo i przewiduje za nie sankcje. W praktyce nie stanowi to jednak istotniejszego bodźca, skłaniającego do przestrzegania przepisów Prawa[22]. W rezultacie bywa, że sądy oddalają wnioski o ogłoszenie upadłości lub umarzają toczące się sprawy ze względu na to, że majątek upadłego podmiotu nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów postępowania sądowego.

Ogłoszenie przez sąd upadłości uruchamia postępowanie upadłościowe, które z punktu widzenia jego przebiegu można podzielić na kilka faz. W pierwszym okresie syndyk masy upadłościowej inwentaryzuje wszystkie aktywa i sporządza sprawozdanie finansowe na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości. W kolejnej fazie, na podstawie zgłoszeń wierzytelności, ustalana jest lista wierzytelności i wierzycieli. Ustalenie takiej listy umożliwia rozpoczęcie likwidacji majątku masy upadłościowej poprzez sprzedaż ruchomości i nieruchomości oraz praw majątkowych, i windykację należności od dłużników upadłego przedsiębiorstwa. W kolejnej fazie dokonuje się podziału funduszów masy upadłościowej pomiędzy wierzycieli, przy czym w polskich warunkach Skarb Państwa i ZUS mają zdecydowanie uprzywilejowaną pozycję, również w stosunku do wierzytelności hipotecznych i zabezpieczonych zastawem. Taki układ kolejności zaspokajania wierzytelności często oznacza, że z punktu widzenia pozostałych wierzycieli postępowanie upadłościowe nie ma sensu ekonomicznego. Jedynie jednak przeprowadzenie procedury upadłościowej pozwala im na wpisanie strat w ciężar kosztów działalności.

Zjawisko upadłości oraz będąca jego efektem likwidacja podmiotów gospodarczych pojawiła się na dużą skalę w Polsce po roku 1989, wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i gwałtownym wzrostem sektora prywatnego. Jak wynika z prezentowanych dalej danych statystycznych (por. tabela 6), pierwsze wyraźne symptomy tego zjawiska (gwałtowny wzrost

[22] W 1995 roku na 300 spraw upadłościowych zgłoszonych w sądzie warszawskim 14 dniowy termin zachowano tylko w 4 przypadkach. Opóźnienia firm państwowych wyniosły 2-12 miesięcy, natomiast w przypadku firm prywatnych wynosiły one nawet 6 - 18 miesięcy. Zob. A. Grabowska, *Okiem praktyka,* Rzeczpospolita nr 102, 1996.

liczby składanych w sądach wniosków o ogłoszenie upadłości) pojawiły się dopiero w roku 1991. Wystąpiło więc około dwuletnie opóźnienie między szokiem transformacyjnym a pierwszą poważniejszą falą upadłości. Faktyczna skala tego zjawiska jest tak w Polsce, jak i w innych EMEs trudna do precyzyjnego oszacowania. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest kilka. Przede wszystkim część wniosków upadłościowych miała wyraźnie na celu względy podatkowe. Z drugiej zaś strony szereg przedsiębiorstw, szczególnie należących do sektora publicznego, pomimo bardzo złej sytuacji finansowej nie zgłaszało i nie zgłasza wniosków o upadłość, ponieważ albo dysponuje nadal silną pozycją przetargową, albo utrzymuje płynność dzięki opóźnianiu płatności i nie regulowaniu zobowiązań podatkowych i z tytułu ZUS.

W dalszej części opracowania zajmiemy się analizą empiryczną zjawiska upadłości w skali całej gospodarki narodowej oraz w przekroju regionalnym. W badaniach empirycznych prowadzonych w krajach zachodnich jako kryterium uznania przedsiębiorstwa za "bankruta" przyjmowane jest zgłoszenie przez nie w sądzie (lub innej upoważnionej instytucji) wniosku o "uznanie bankructwa"[23]. Analogicznie, w odniesieniu do realiów polskich, uznawać będziemy, że momentem takim jest złożenie w sądzie wniosku o ogłoszenie upadłości, niezależnie od tego czy sąd w ostatecznym efekcie ogłosi upadłość przedsiębiorstwa, uzna go za bankruta czyli niezdolnego do sfinansowania sądowego postępowania upadłościowego, czy też za zgodą sądu nastąpi ugoda przedsiębiorstwa z wierzycielami i rozpocznie się nowa faza w jego działaniu.

4. SKALA UPADŁOŚCI W POLSCE W LATACH 1990 - 1995

4.1. Globalna charakterystyka upadłości przedsiębiorstw w Polsce

Podstawowym problemem, który pojawia się w przypadku analizowania upadłości podmiotów gospodarczych staje się dostępność i jakość odpowiednich danych statystycznych (zarówno danych globalnych, odnoszących się do gospodarki jako całości, jak też informacji odnoszących się do konkretnych upadłych przedsiębiorstw). W Polsce brak jest instytucji, która wzorem amerykańskiej agencji Dun & Bradstreet zbierałaby i publikowała wszechstronne dane o zbiorowości podmiotów gospodarczych. Dane dotyczące liczby przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce narodowej pochodzą głównie z GUS-u (podmioty zarejestrowane w systemie REGON wg gałęzi gospodarki, form własności oraz regionów kraju). Ogólnie dostępne publikacje GUS-u nie zawierają jednak informacji o przedsiębiorstwach, które w wyniku trudności w funkcjonowaniu zakończyły działalność i uległy likwidacji. Źródłem takich informacji jest jedynie Ministerstwo Sprawiedli-

[23] Zob. np. T. Stasiewski, *Z-score - indeks przewidywanego upadku przedsiębiorstwa,* Rachunkowość, 1996, 12.

wości, gdzie gromadzone są dane dotyczące składanych przez podmioty gospodarcze wniosków upadłościowych[24]. Dostępne autorom dane nie pozwalają niestety na prześledzenie przyczyn upadłości przedsiębiorstw, ani ich wieku w chwili składania wniosku w sądzie.

Tabela 5

Charakterystyka zjawiska upadłości w Polsce

Lata	Liczba spraw		Czas trwania postępowania (miesiące)	Zgłoszenia upadłości na 10 000 podmiotów
	zgłoszonych	załatwionych		
1990	*	59	*	*
1991	1250	656	6,8	156
1992	3661	2150	7,3	362
1993	5249	4324	7,4	465
1994	4193	4056	9,7	214
1995	2992	3246	12,9	142

Źródło: Dane Wydziału Statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości oraz obliczenia własne autorów (* brak danych).

Informacje na temat kształtowania się zjawiska upadłości przedsiębiorstw w skali całego kraju zawiera tabela 5. Bardzo niepełne są informacje dotyczące wniosków upadłościowych zgłoszonych w sądach w roku 1990. Z danych uzyskanych w Ministerstwie Sprawiedliwości wiadomo jedynie, że w roku tym w całym kraju załatwiono łącznie 59 wniosków upadłościowych.

Rok 1991 i lata następne to okres gwałtownego nasilenia się procesów upadłościowych w polskiej gospodarce. W roku 1995 zarówno liczba zgłoszonych, jak i załatwionych wniosków upadłościowych znacznie przekraczała poziom z roku 1991. Ze szczegółowej analizy wynika, że dynamiczny wzrost liczby wniosków przypada na lata 1991 - 1993. Gwałtowny wzrost liczby spraw upadłościowych w początkowym okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej w dużej mierze wynikał z faktu, że w rozwijającym się sektorze prywatnym nie ma instytucji, chroniącej przedsiębiorstwa nieefektywne i dlatego przedsiębiorstwa takie muszą ulec likwidacji. Z drugiej jednak strony, o czym już wspominaliśmy, część wniosków upadłościowych miała charakter "spekulacyjny, to znaczy podmioty gospodarcze starały się wykorzystać luki w prawie upadłościowym, by uniknąć spłaty długów czy też płacenia podatków. Niestety, nie ma żadnych informacji, które pozwoliłyby ustalić, w jakiej proporcji wnioski upadłościowe miały rzeczywiście podłoże ekonomiczne (obiektywne trudności finansowe przedsiębiorstw), a w jakiej - charakter spekulacyjny. Po 1993 roku nastąpił spadek liczby wniosków upadłościowych, co uznać można za symptom stabilizacji gospodarki.

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza wskaźnika intensywności upadłości, przedstawiającego ilość wniosków upadłościowych, przypadają-

[24] Jeśli tego nie zaznaczono inaczej, wszystkie dane pierwotne dotyczące upadłości uzyskano z Ministerstwa Sprawiedliwości.

cych na 10 000 zarejestrowanych podmiotów gospodarczych (z wyłączeniem osób fizycznych i indywidualnych gospodarstw rolnych)[25]. Wskaźnik ten, podobnie jak bezwzględna liczba wniosków, wykazywał gwałtowną tendencję wzrostową w latach 1991 - 93, po czym wartość jego obniżyła się i to do poziomu niższego niż w roku wyjściowym. Zjawisko to było efektem z jednej strony zahamowania wzrostu liczby wniosków, z drugiej zaś strony efektem trwającego nadal szybkiego wzrostu liczby podmiotów gospodarczych (por. tab. 3).

W celu uzupełnienia analizy porównano natężenie upadłości w Polsce i USA. Wybór USA jako punktu "odniesienia" wynikał z dostępności odpowiednich informacji dla tego kraju[26]. W badanym okresie w Polsce na 10 000 zarejestrowanych podmiotów gospodarczych przypadało od 142 (dla roku 1995) do 465 (dla najgorszego 1993 roku) spraw upadłościowych. W gospodarce amerykańskiej na 10 000 podmiotów liczba upadłości wynosiła 110 dla 1992 roku i tylko 96 dla 1993 roku. Zatem we wszystkich objętych analizą latach wskaźnik dla Polski znacznie przekraczał poziom w USA.

W roku 1991 przeciętny czas potrzebny sądom na przeprowadzenie postępowania upadłościowego wynosił 6,8 miesięcy. W następnych latach czas ten systematycznie wydłużał się i w ostatnim 1995 roku wynosił już prawie 13 miesięcy. Co ciekawe, fakt zmniejszenia ilości nowo składanych wniosków nie wpłynął w żaden sposób na zwiększenie efektywności funkcjonowania sądów gospodarczych i skrócenie czasu potrzebnego im dla przeprowadzania spraw upadłościowych.

Przedmiotem dalszej analizy będzie regionalne zróżnicowanie upadłości przedsiębiorstw, a końcowym efektem - próba skonstruowania mapy zagrożenia upadłościami.

4.2. Regionalne zróżnicowanie zjawiska upadłości przedsiębiorstw

4.2.1. Bezwzględna skala zjawiska

Dane dotyczące liczby wniosków upadłościowych zgłaszanych w poszczególnych województwach zawiera tabela 6. W całym rozważanym okresie 1991 - 95 najwięcej spraw upadłościowych zanotowano w pięciu województwach: warszawskim (łącznie 2289 wniosków), gdańskim (1343), katowickim (1257), poznańskim (1188) oraz łódzkim (899). Na województwa te przypada aż 40% wszystkich wniosków, zgłoszonych w Polsce w tym okresie. Na podkreślenie zasługuje fakt, że województwa te powszechnie zaliczane są do grupy o najwyższym poziomie rozwoju i aktywności gospo-

[25] Na temat zdolności upadłościowej zob. Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 21 lutego 1995 r. (J CRN 6/95), opublikowane w "Rejent" 1995, nr 7 - 8, s. 170).

[26] Zob. Business Failure Record 1993, The Dun & Bradstreet Corporation. Z uwagi na wielkie różnice m.in. w poziomie rozwoju i rozwiązań instytucjonalno-prawnych taka analiza porównawcza ma wyłącznie orientacyjny charakter.

darczej. Województwa, w których zanotowano najmniejszą liczbę wniosków upadłościowych to: bialskopodlaskie (73), chełmskie (74), łomżyńskie (81), nowosądeckie (98) oraz tarnowskie (101), a więc województwa zaliczane tradycyjnie do słabo rozwiniętych gospodarczo.

Dynamikę przyrostu spraw upadłościowych w kolejnych latach w przekroju wojewódzkim przedstawia tabela 7. W badanym okresie największa dynamika wzrostu liczby wniosków przypada na rok 1992, kiedy to średni krajowy przyrost wyniósł 293%, zaś rekordowy przyrost zanotowano w województwach katowickim (2888%) i bielskim (1440%). W województwie bialskopodlaskim, jako jedynym ilość złożonych wniosków upadłościowych w roku 1992 utrzymała się na takim samym poziomie, jak w roku 1991. Rok 1993 to dalsze zwiększenie liczby składanych wniosków, i to zarówno w skali całego kraju, jak i poszczególnych województw, ale dynamika tego wzrostu była już znacznie mniejsza. W skali całego kraju przyrost ten wyniósł 143%, zaś rekordowym województwem okazało się województwo wałbrzyskie, w którym liczba zgłoszonych spraw upadłościowych wzrosła o 800% w stosunku do roku 1992.

4.2.2. Wskaźnik intensywności upadłości

Z prezentowanej analizy wynika zaskakujący na pozór wniosek, że bezwględna liczba upadłości była tym większa im wyższy poziom rozwoju województwa. W związku z tym postanowiono obliczyć wskaźniki, charakteryzujące stosunek liczby upadłości w poszczególnych województwach do liczby funkcjonujących tam podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON (z wyłączeniem działalności osób fizycznych oraz indywidualnych gospodarstw rolnych). Wskaźniki takie lepiej niż liczby bezwzględne oddają natężenie upadłości w poszczególnych regionach kraju i pozwalają na porównywanie, z punktu widzenia zagrożenia upadłościami, województw o różnej skali aktywności gospodarczej, mierzonej liczbą funkcjonujących w nich podmiotów gospodarczych. Odpowiednie dane w przekroju wojewódzkim dla pięciu objętych analizą lat przedstawia tabela 8. Na podstawie danych zawartych w tej tabeli dla wybranych trzech lat skonstruowano mapy zagrożenia województw upadłościami. Mapy te przedstawiono na rys. 3. Wyróżnione lata to:

— rok 1991, w którym zjawisko upadłości po raz pierwszy pojawiło się na szerszą skalę,
— rok 1993, w którym po okresie dynamicznego przyrostu liczby wniosków upadłościowych nastąpił przełom i rozpoczęła się faza spadku,
— rok 1995, czyli ostatni rok, dla którego dostępne były dane statystyczne.

W każdym z wymienionych lat województwa podzielono na trzy grupy zagrożenia. Podstawą wyodrębnienia poszczególnych grup były dwie wartości, charakteryzujące wskaźniki natężenia upadłości w danym roku: wartość przeciętna wskaźnika oraz jego odchylenie standardowe. Na ich podstawie ustalono dwie wartości progowe: próg dolny (p = wartość przeciętna - odchylenie standardowe) oraz próg górny (P = wartość przeciętna

Tabela 6

Liczba wniosków o ogłoszenie upadłości wg województw

Województwo	1991	1992	1993	1994	1995	1991 - 1995
Ogółem	1250	3661	5249	4193	2992	17345
1. Warszawskie	117	438	767	577	390	2289
2. Bialskopodlaskie	10	10	21	17	15	73
3. Białostockie	17	58	84	64	26	249
4. Bielskie	5	72	113	107	55	352
5. Bydgoskie	60	132	149	121	79	541
6. Chełmskie	8	16	17	26	7	74
7. Ciechanowskie	9	41	51	25	18	144
8. Częstochowskie	18	51	72	72	55	268
9. Elbląskie	17	44	62	62	28	213
10. Gdańskie	145	271	409	315	203	1343
11. Gorzowskie	13	43	72	56	33	217
12. Jeleniogórskie	27	60	72	68	43	270
13. Kaliskie	11	31	47	49	24	162
14. Katowickie	8	231	383	311	324	1257
15. Kieleckie	24	113	124	106	77	444
16. Konińskie	22	59	67	61	33	242
17. Koszalińskie	38	77	77	64	35	291
18. Krakowskie	37	95	159	106	96	493
19. Krośnieńskie	13	22	37	42	21	135
20. Legnickie	19	49	57	48	31	204
21. Leszczyńskie	18	40	48	34	16	156
22. Lubelskie	39	80	119	92	55	385
23. Łomżyńskie	11	15	24	16	15	81
24. Łódzkie	87	232	253	165	162	899
25. Nowosądeckie	8	25	30	21	14	98
26. Olsztyńskie	24	79	78	87	54	322
27. Opolskie	20	60	82	74	74	310
28. Ostrołęckie	22	24	32	25	20	123
29. Pilskie	20	61	64	69	32	246
30. Piotrkowskie	10	51	81	49	35	226
31. Płockie	5	38	71	39	32	185
32. Poznańskie	74	204	355	349	206	1188
33. Przemyskie	12	15	52	32	12	123
34. Radomskie	16	75	74	76	50	291
35. Rzeszowskie	6	41	48	40	34	169
36. Siedleckie	16	39	50	30	28	163
37. Sieradzkie	16	33	35	33	8	125
38. Skierniewickie	14	37	50	26	19	146
39. Słupskie	27	66	76	35	28	232
40. Suwalskie	13	71	52	31	22	189
41. Szczecińskie	42	99	116	105	102	464
42. Tarnobrzeskie	6	23	33	39	18	119
43. Tarnowskie	10	19	39	16	17	101
44. Toruńskie	38	73	105	51	53	320
45. Wałbrzyskie	4	10	80	82	58	234
46. Włocławskie	7	37	62	46	27	179
47. Wrocławskie	35	102	163	125	131	556
48. Zamojskie	13	27	38	42	21	141
49. Zielonogórskie	19	72	99	67	56	313

Tabela 7

Dynamika zmian liczby składanych wniosków upadłościowych (indeksy łańcuchowe, rok poprzedni = 100)

Województwo	1992	1993	1994	1995
Ogółem	293	143	80	71
1. Warszawskie	374	175	75	68
2. Bialskopodlaskie	100	210	81	88
3. Białostockie	341	145	76	41
4. Bielskie	1440	157	95	51
5. Bydgoskie	220	113	81	65
6. Chełmskie	200	106	153	27
7. Ciechanowskie	456	124	49	72
8. Częstochowskie	283	141	100	76
9. Elbląskie	259	141	100	45
10. Gdańskie	187	151	77	64
11. Gorzowskie	331	167	78	59
12. Jeleniogórskie	222	120	94	63
13. Kaliskie	282	152	104	49
14. Katowickie	2888	166	81	104
15. Kieleckie	471	110	85	73
16. Konińskie	268	114	91	54
17. Koszalińskie	203	100	83	55
18. Krakowskie	257	167	67	91
19. Krośnieńskie	169	168	114	50
20. Legnickie	258	116	84	65
21. Leszczyńskie	222	120	71	47
22. Lubelskie	205	149	77	60
23. Łomżyńskie	136	160	67	94
24. Łódzkie	267	109	65	98
25. Nowosądeckie	313	120	70	67
26. Olsztyńskie	329	99	112	62
27. Opolskie	300	137	90	100
28. Ostrołęckie	109	133	78	80
29. Pilskie	305	105	108	46
30. Piotrkowskie	510	159	60	71
31. Płockie	760	187	55	82
32. Poznańskie	276	174	98	59
33. Przemyskie	125	347	62	38
34. Radomskie	469	99	103	66
35. Rzeszowskie	683	117	83	85
36. Siedleckie	244	128	60	93
37. Sieradzkie	206	106	94	24
38. Skierniewickie	264	135	52	73
39. Słupskie	244	115	46	80
40. Suwalskie	546	73	60	71
41. Szczecińskie	236	117	91	97
42. Tarnobrzeskie	383	143	118	46
43. Tarnowskie	190	205	41	106
44. Toruńskie	192	144	49	104
45. Wałbrzyskie	250	800	103	71
46. Włocławskie	529	168	74	59
47. Wrocławskie	291	160	77	105
48. Zamojskie	208	141	111	50
49. Zielonogórskie	379	138	68	84

+odchylenie standardowe). Wykorzystując takie kryterium podziału województwo zaliczano do grupy:

— o niskim zagrożeniu upadłością, jeżeli odpowiadający mu wskaźnik miał wartość mniejszą od dolnego progu,
— o przeciętnym zagrożeniu upadłością, jeżeli odpowiadający mu wskaźnik miał wartość mieszczącą się pomiędzy ustalonymi progami,
— o wysokim zagrożeniu upadłością, jeżeli odpowiadający mu wskaźnik miał wartość większą od górnego progu.

Graniczne wartości wskaźników przy zaliczaniu województw do poszczególnych grup zagrożenia były oczywiście odmienne dla każdego z rozpatrywanych lat.

Zgodnie z oczekiwaniami obraz zagrożenia upadłościami przy uwzględnieniu informacji o skali działalności gospodarczej w regionie zmienia się zasadniczo w porównaniu z wnioskami, do jakich dochodzimy biorąc pod uwagę jedynie bezwzględną liczbę zgłoszonych wniosków upadłościowych. W roku 1991 największe natężenie upadłości w przeliczeniu na liczbę funkcjonujących (zarejestrowanych) podmiotów gospodarczych przypadało na województwa konińskie, łomżyńskie i ostrołęckie, a w grupie najbardziej zagrożonych województw znalazło się łącznie 9 województw. Wśród nich jedynie województwo łódzkie charakteryzowało się również bardzo wysokim bezwzględnym poziomem analizowanego zjawiska. Warto zwrócić uwagę na to, że wymienione tu województwo łomżyńskie z punktu widzenia analizowanej wcześniej bezwzględnej liczby spraw upadłościowych zaklasyfikowane zostało do najbezpieczniejszych województw. Najmniej spraw upadłościowych w stosunku do liczby funkcjonujących podmiotów gospodarczych zanotowano w roku 1991 w województwach katowickim, bielskim i wałbrzyskim. Okazuje się, że zaledwie dla 9 województw wskaźnik natężenia upadłości w roku tym ukształtował się poniżej przytoczonego wyżej poziomu tego wskaźnika w USA. Dla najbardziej zagrożonych województw wartość tego wskaźnika przekraczała poziom USA ponad trzykrotnie. Ponadto w roku 1991 w 28 województwach poziom tego wskaźnika przekraczał średnią krajową.

W roku 1993 (najgorszym dotychczas pod względem natężenia upadłości) we wszystkich województwach poziom wskaźnika przekroczył trzykrotnie poziom dla USA. Do grupy najbardziej zagrożonych województw zaliczono w tym roku 7 województw, zaś najgorzej przedstawiała się sytuacja w województwach przemyskim, konińskim i piotrkowskim. W województwach tych poziom wskaźnika przekraczał ośmiokrotnie poziom wskaźnika dla USA. Aż 34 województwa przekroczyły przeciętny krajowy poziom wskaźnika. Grupę o najmniejszym zagrożeniu upadłością tworzyło 9 województw, a najbezpieczniejsze były województwa: szczecińskie, warszawskie i krakowskie.

Zgodnie z tendencją ogólnopolską, w roku 1995 w poszczególnych województwach zaobserwowano obniżenie wskaźnika natężenia upadłości. W najbardziej zagrożonych województwach poziom wskaźnika tylko dwukrotnie przekraczał poziom dla USA, a aż w 15 województwach był od niego niższy. Do grupy o najwyższym zagrożeniu zaliczonych zostało jedy-

Tabela 8

Wskaźnik natężenia upadłości
(liczba wniosków upadłościowych/10 000 podmiotów)

Województwo	1991	1992	1993	1994	1995
Ogółem	156	362	465	214	142
1. Warszawskie	85	232	336	181	111
2. Bialskopodlaskie	218	170	342	133	109
3. Białostockie	148	415	551	221	86
4. Bielskie	31	382	551	297	144
5. Bydgoskie	252	450	478	224	140
6. Chełmskie	215	364	366	239	62
7. Ciechanowskie	155	583	719	168	113
8. Częstochowskie	153	362	468	221	160
9. Elbląskie	198	382	559	291	121
10. Gdańskie	235	364	497	275	165
11. Gorzowskie	143	351	531	227	122
12. Jeleniogórskie	290	516	534	281	162
13. Kaliskie	113	257	357	183	84
14. Katowickie	12	282	418	205	195
15. Kieleckie	155	613	613	230	157
16. Konińskie	385	832	862	326	169
17. Koszalińskie	317	530	492	232	118
18. Krakowskie	107	229	339	139	115
19. Krośnieńskie	270	369	591	244	119
20. Legnickie	222	457	491	197	122
21. Leszczyńskie	267	495	535	199	88
22. Lubelskie	187	321	444	192	109
23. Łomżyńskie	340	361	553	128	118
24. Łódzkie	309	674	667	282	252
25. Nowosądeckie	123	306	344	80	52
26. Olsztyńskie	193	488	448	248	146
27. Opolskie	122	281	345	162	155
28. Ostrołęckie	333	323	417	149	117
29. Pilskie	233	557	564	317	141
30. Piotrkowskie	127	544	830	237	167
31. Płockie	62	385	698	202	156
32. Poznańskie	175	386	586	385	210
33. Przemyskie	271	273	890	193	70
34. Radomskie	142	538	510	261	171
35. Rzeszowskie	61	331	342	127	104
36. Siedleckie	201	429	537	134	123
37. Sieradzkie	277	473	472	203	50
38. Skierniewickie	210	476	612	170	117
39. Słupskie	315	642	724	181	133
40. Suwalskie	176	735	514	148	99
41. Szczecińskie	174	326	322	183	164
42. Tarnobrzeskie	105	316	435	191	86
43. Tarnowskie	172	250	470	79	80
44. Toruńskie	321	495	657	174	169
45. Wałbrzyskie	35	70	502	273	178
46. Włocławskie	95	411	643	262	146
47. Wrocławskie	126	287	396	186	176
48. Zamojskie	211	378	503	224	109
49. Zielonogórskie	146	434	530	196	151

nie 5 województw: łódzkie, poznańskie, katowickie, wałbrzyskie i wrocławskie. Do grupy bezpiecznej - 9 województw, wśród których na czele znalazły się województwa sieradzkie, nowosądeckie i chełmskie.

Na zakończenie zwróćmy jeszcze uwagę na parę interesujących faktów. Po pierwsze we wszystkich rozważanych latach do grupy o największym zagrożeniu upadłościami należało województwo łódzkie. Po drugie, utrzymujące się przez cztery pierwsze lata w grupie najwyższego zagrożenia województwo konińskie, w roku 1995 przesunęło się po raz pierwszy do grupy "średniej". I wreszcie nieoczekiwanie w ostatnich dwóch latach (1994, 1995) w grupie najbardziej zagrożonych województw znalazło się województwo poznańskie, zaliczane do najwyżej rozwiniętych, o najwyższym stopniu przedsiębiorczości.

5. UWAGI KOŃCOWE

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw po 1989 roku wywołane było z jednej strony naturalnym procesem rynkowej weryfikacji podmiotów gospodarczych, z drugiej zaś spowodowane było szczególną sytuacją recesji transformacyjnej lat 1990 - 1992. Mimo że recesja ta, w porównaniu z innymi krajami byłego RWPG, była względnie łagodna to jednak, z około dwuletnim opóźnieniem przyniosła poważny wzrost upadłości przedsiębiorstw. Przestrzenny wymiar tego zjawiska był zróżnicowany i był funkcją czynników makroekonomicznych, jak i takich lokalnych czynników, jak rozwój przedsiębiorczości, stan infrastruktury instytucjonalnej i kultury prawnej.

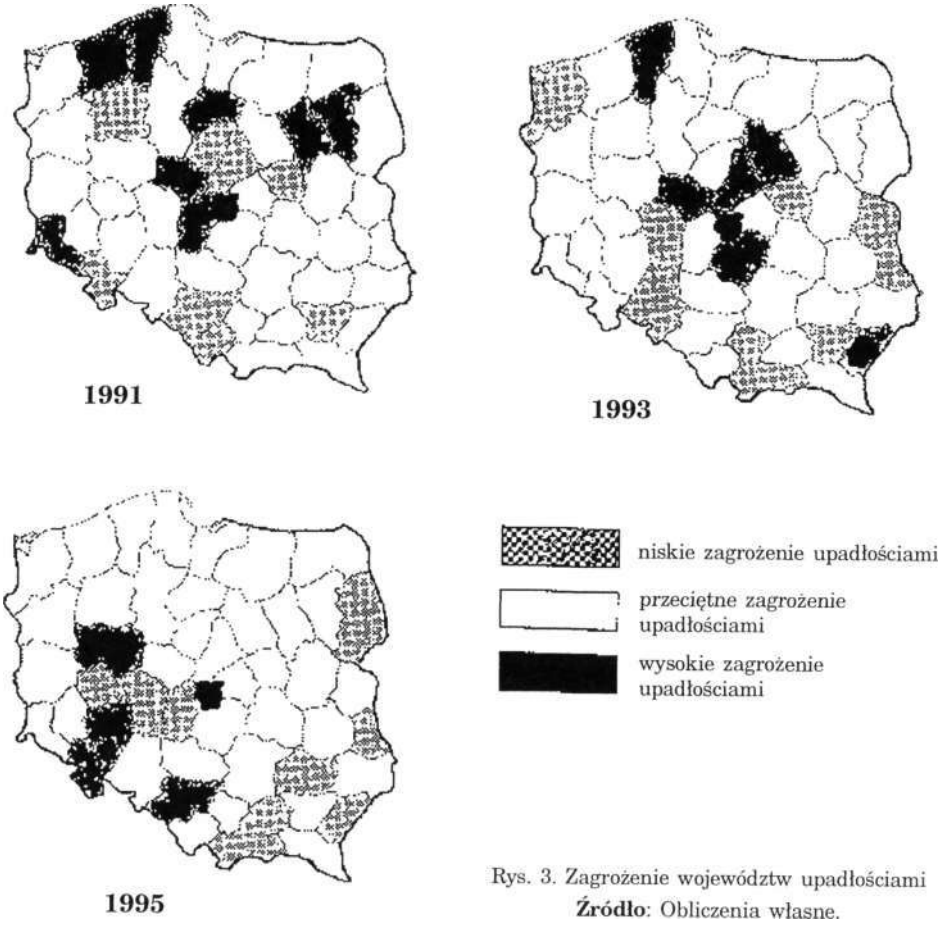
Szczegółowa analiza mikroekonomicznych mechanizmów upadłości w Polsce jest bardzo utrudniona. Podstawowym problemem jest nadal niedostateczna jakość i dostępność danych mikroekonomicznych. Mimo niewątpliwego postępu, szczególnie w grupie spółek publicznych nadal wiele przedsiębiorstw nie jest skłonnych udostępniać informacji dotyczących ich gospodarki finansowej. Szczególnie trudna sytuacja występuje w przypadku sprawozdawczości finansowej zagrożonych lub upadających przedsiębiorstw. Taki stan rzeczy utrudnia zastosowanie modeli oceny zagrożenia upadłością, a także utrudnia ilościowe analizy i badania dokonywane już w trakcie postępowania upadłościowego.

Prawo upadłościowe stosowane w okresie objętym analizą nie było przystosowane do warunków gospodarki w fazie transformacji rynkowej. Nie odpowiadało ono wymogom współczesnej gospodarki, w której skala obrotu gospodarczego i jego złożoność znacznie przekroczyły te, z okresu tworzenia tego prawa w latach 1930-tych. Stąd konieczność kolejnych modyfikacji prawa upadłościowego.

Jedną z najważniejszych słabości procedur upadłościowych była niska dyscyplina w zakresie terminowego składania wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego. Mimo sankcji za opóźnione składanie wniosku, praktyka opóźniania była nagminna. Zmiany w prawie upadłościowym powinny więc zmierzać w kierunku eliminowania tego zjawiska. Jedną z istotniejszych modyfikacji powinno być także zmniejszenie przywilejów

Skarbu Państwa w procesie rozdysponowywania funduszów masy Niezbędne jest także usprawnienie formalnoprawnych procedur upadłościowych i nawet wyodrębnienie sądów upadłościowych. Pozwoliłoby to na łatwiejsze identyfikowanie przypadków przestępczego posługiwania się instytucją upadłości. Ponadto, wzorem innych krajów, powinna powstać instytucja monitorująca całość problematyki upadłościowej (aspekty formalnoprawne, skala zjawiska w ujęciu krajowym i regionalnym, badania mikroekonomiczne).

Usprawnienie procedur upadłościowych warunkuje prawidłowe działanie alokacyjnej funkcji mechanizmu rynkowego. Zjawisko upadłości jest naturalnym elementem mechanizmu rynkowego. Usprawnienie mechanizmów wyjścia dopełni reformy rynkowe i zwiększy efektywność polskiej gospodarki. Jest to niezbędne również z uwagi na rosnącą skalę otwartości gospodarki oraz ze względu na nieuniknione w przyszłości fluktuacje aktywności gospodarczej.



Rys. 3. Zagrożenie województw upadłościami
Źródło: Obliczenia własne.

MACROECONOMIC TRANSFORMATION IN RELATION TO THE ENTERPRISES INSOLVENCY IN POLAND IN 1990 - 1995

Summary

Most elaborations on transformation processes of Polish economy concentrate upon the analysis of fiscal and monetary policies or of exchange rate. The by-result (nevertheless - unavoidable) of macroeconomic transformation in Poland was the apperance of the enterprises insolvency phenomenon. This problem has bees analysed mainly from legal point of view in the subject literature.

The aim of the present paper is to analyse the scale and regional diversification of such insolvencies against the background of macroeconomic phenomenons and resulting institutional solutions in Poland after 1990. We consider that during the initial phase of the transformation a liberalization of formal and legal entrance rules is of key importance for the development of the economy. In second phase of macroeconomic transformation the exit rules solutions become particularly important. Their effective operation is a necessary condition for restructuring the economy and for generally effective impact of allocative function of market mechanism.

The present paper consists of four points. The first point is introductive. Within the second - principal elements of the Polish stabilization programme as well as summarized, macroeconomic results of the reforms have been presented. This knowledge and an analysis of it seem to be necessary for to understand the scale of insolvencies of enterprises in Poland in 1990 - 1995. Under the same point there is also an evaluation of accessibility and quality of informations relevant for examining the circumstances of bankruptcies. Additionally - informations about the scale of company promoting activity within the private sector have been inserted. These informations are the point of referrence to the analyses of insolvencies scale which are comprised in point three. The insolvencies scale is analysed both in global and in voivodeship optics. The conclusions are in point four.

A detailed macroeconomic analysis of enterprises insolvencies mechanisms in Poland is quite a difficult task. The basic problem is still insufficient authenticity and accessibility of microeconomic data, and especially - from menaced and falling enterprises. Such a state of things gets it difficult or even simply impossible to apply presently some models of evaluating the imminence of an insolvency.