

Bankructwa przedsiębiorstw.

Wymiar teoretyczny, statystyczny i rzeczywisty

Elżbieta Mączyńska

Wstęp

Bankructwa, upadłości, kreatywność i destrukcja

Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw oraz innych jednostek mogą być uznane z jednej strony za przejaw niedostosowania tych jednostek do wymogów i przemian rynku, ale z drugiej strony za przejaw dysfunkcji społeczno-gospodarczych, w tym takich, wobec których jednostki te pozostają niekiedy bezradne i bezsilne. Bezsilność ta może być m.in. następstwem dysfunkcji w regulacjach prawnych, w tym przede wszystkim w prawie upadłościowym i naprawczym. Obecnie problem ten dodatkowo się komplikuje w związku z wyraźnym nieładem w gospodarce globalnej. Wynika to przede wszystkim z rozległości i głębi zapoczątkowanego w latach 2007–2008 w USA kryzysu globalnego. „Kryzys ten tworzy megahistoryczny węzeł gordyjski, wywołany przez efekty mnożnikowe i kumulacyjne czterech kryzysów:

- porządku globalnego,
- globalizacji,
- neoliberalizmu,
- elit globalnych”¹.

W takich warunkach trzeba się bowiem liczyć z coraz większą skalą występowania talebowskich „czarnych łabędzi”, czyli (zgodnie z teorią libańskiego filozofa i matematyka Nassima Taleba) zjawisk, o których zwykło się mniemać, że nie mogą wystąpić². Pod wpływem bezprecedensowej dynamiki postępu technologicznego i innowacji technicznych, ekonomicznych, w tym finansowych i społecznych oraz politycznych, gospodarka światowa staje się coraz mniej stabilna, coraz bardziej „przemieszczalna”, a kolejne fale innowacji prowadzą nie tylko do pożądaney „kreatywnej rekonstrukcji” czy destrukcji twórczej, lecz także destrukcji przynoszącej nieodwracalne bądź trudno odwracalne, da-

¹ A. Kukliński, *Polonia Quo Vadis*, Biuletyn PTE, nr 6, 2010, s. 37 (także na http://www.pte.pl/pliki/pdf/biuletyn_pte_spec_2010.pdf).

² N.N. Taleb, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007.

lekosiężne skutki społeczne, gospodarcze, ekologiczne i przestrzenne, radykalnie zmieniające sytuację oraz warunki bytowania ludzi, przedsiębiorstw, instytucji i krajów³.

Bezprecedensowy dynamizm przemian technologicznych, ekonomicznych i społecznych, jakich obecnie doświadczają świat i zglobalizowane gospodarki krajowe, sprawia, że przedsiębiorstwa muszą się coraz bardziej liczyć z narastającym ryzykiem wystąpienia sytuacji kryzysowych. Stąd też obok beneficjentów przemian rośnie liczba „ofiar”, co jest jednym z przejawów dysfunkcji społeczno-gospodarczych⁴. Zaświadcza o tym wiele negatywnych zjawisk, co jest przedmiotem licznych analiz, raportów i opisów w literaturze ekonomicznej⁵. Do najbardziej dotkliwych dysfunkcji należą rosnąca turbulentność i częstotliwość występowania kryzysów gospodarczych, coraz bardziej skontrastowane bieguny nędzy i bogactwa, błędy, nieprawidłowości w wycenie i ocenie pracy oraz majątku i rynkowej wartości przedsiębiorstw, a także błędy w pomiarze kosztów i zysków, w tym błędy i luki w rachunku kosztów i efektów zewnętrznych (*externalities*)⁶. Globalny kryzys gospodarczy dodatkowo to wyeksponował. Wielu znanych ekonomistów, m.in. Robert Skidelsky, członek brytyjskiej Izby Lordów, stwierdza wprost, że kryzys globalny był rezultatem ogromnej skali nieprawidłowości, błędów w wycenach aktywów przez banki prywatne i agencje ratingowe („The financial collapse of 2007–2009 was the result of a massive mis-pricing of assets by private banks and ratings agencies”)⁷.

Niekonwencjonalne podejście w ocenach tych negatywnych zjawisk przedstawił w swej najnowszej książce pod wielce wymownym tytułem *Antifragile: How to Live in a World We Don't Understand? (Antykruchłość. Jak żyć w świecie, którego nie rozumiemy?)* Nassim Taleb. Autor ten dowodzi, że gospodarka i społeczeństwa tracą naturalną odporność wskutek wprowadzania rozlicznych narzędzi i metod ubezpieczania się przed ryzykiem, ale głównie poprzez przenoszenie ciężaru ryzyka na inne podmioty⁸. Spektakularnym przejawem tego jest odnotowywany w minionych dekadach rozwój rozmaitych operacji sekurytyzacyjnych. Towarzyszy temu erozja odpowiedzialności za podejmowane działa-

³ Kwestie te były omawiane m.in. w J. Kleer, E. Mączyńska, A. Wierzbicki (red.), *Co ekonomiści myślą o przyszłości*, PTE, Warszawa 2009.

⁴ Vide E. Mączyńska, *Sytuacje kryzysowe w przedsiębiorstwach*, (w:) *Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu*, red. I. Lichniak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

⁵ Dysfunkcje te zostały m.in. spektakularnie przedstawione w opublikowanym w kwietniu 2011 r., pod kierunkiem Carla Levina i Toma Coburga, raporcie Komisji Senatu USA, powołanej w celu analizy „anatomii kryzysu finansowego na Wall Street”. Z raportu tego wynika, że kluczową rolę w kryzysie finansowym odegrał bank Goldman Sachs. Zdaniem Levina działania tego banku stawiają pod znakiem zapytania cały system finansowy, który jest podstawą Wall Street. W opiniach nie brakuje drastycznych ocen, w tym m.in. porównań produktów banku do żetonów w gigantycznym kasynie – *vide* United States Senate Permanent Subcommittee on Investigations Committee on Homeland Security and Governmental Affairs Carl Levin, Chairman Tom Coburn, Ranking Minority Member, Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse, Majority and Minority Staff Report Permanent Subcommittee on Investigations United States Senate, April 13th 2011.

⁶ Vide J.E. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi, *Błąd pomiaru*, PTE, Warszawa 2013. Nieprawidłowości te dotyczą większości krajów najbogatszych mimo rosnącego tam poziomu produktu krajowego brutto (PKB), odzwierciedlającego wzrost poziomu krajowego bogactwa. Bogactwo nie tylko nie chroni przed negatywnymi następstwami naruszania równowagi, zwłaszcza ekologicznej, ale w dodatku degradacja naturalnego środowiska prowadzi do ekologicznej dewaluacji i wyłączenia. Bezrefleksyjna pogoń za bogactwem i nieokiełznany konsumpcjonizm są tym samym jednymi z pierwotnych czynników pogłębiania nierównowagi.

⁷ R. Skidelsky, *Democracy or Finance, Project Syndicate*, April 18th 2011, <http://www.skidelskyr.com/site/article/democracy-or-finance/>.

⁸ N.N. Taleb, *Antifragile: How to Live in a World We Don't Understand*, London 2012. Autor ten ilustruje swoje wywody licznymi wielce przekonującymi przykładami i odniesieniami do historii, przypominając m.in., że w starożytności nie było nadzoru budowlanego, ale budowniczy np. mostów przez pewien czas musieli pod nimi spać po ich wybudowaniu.

nia, erozja moralności biznesowej, co nieuchronnie prowadzi do kryzysu zaufania. Nieprzypadkowo też obecny kryzys globalny, nazywany rozmaicie, jest także określany jako „kryzys zaufania”.

W wyniku takich działań instytucje (przede wszystkim finansowe), które generują ryzyko i angażują się w ryzykowne transakcje, nie ponoszą negatywnych tego skutków (a jeśli już, to w minimalnym stopniu, łagodzonych poprzez pobieranie stałych, niezależnych od wyników finansowych, opłat czy prowizji od transakcji). Zatem mogą nie ponosić konsekwencji strat ponoszonych w wyniku ryzykownych operacji, będąc zarazem współudziałowcami w wypracowywanych zyskach. Negatywne następstwa podejmowanego ryzyka przekładane są bowiem na inne podmioty, w tym także na budżet państwa. Oznacza to zawłaszczanie, prywatyzowanie zysków i eksternalizację, upublicznienie strat⁹.

Choć genetyczne niejako podłoże kryzysów wiąże się z nieodłączną dla gospodarki rynkowej cechą cykliczności, czyli występowaniem cykli koniunkturalnych, to obecnie głównym podłożem sytuacji kryzysowych staje się dokonujący się obecnie w skali światowej przełom cywilizacyjny, wyrażający się w wygasaniu cywilizacji przemysłowej i przechodzeniu do nowego modelu gospodarki – gospodarki zwirtualizowanej (z „sieciovą władzą” i „usieciovaniem demokracji”), wikinomii i makrowikinomii, gospodarki mającej w znacznej mierze cechy „gospodarki nietrwałości”¹⁰. Towarzyszy temu postępująca finansyzacja gospodarki i alienacja sektora finansowego, czyli jego odrywanie się od sektora realnego, odrywanie się przepływów finansowych od procesów w realnej gospodarce wytwórczej, co już samo w sobie może stanowić zarodek kryzysu¹¹. Choć w gospodarce o sukcesie decyduje umiejętność konkurowania o przyszłość, a kryzysy i upadłości przedsiębiorstw często mają podłoże właśnie w nieumiejętności dostosowania się do wymogów przyszłości, to zarazem historia gospodarcza dowodzi, że kryzysowe sytuacje w przedsiębiorstwach nasilają się w warunkach głębokich przełomów cywilizacyjnych.

1. Bankructwa i sytuacje kryzysowe w przedsiębiorstwach a przełomy cywilizacyjne i poprzemysłowa gospodarka nietrwałości

Zmiana paradygmatu cywilizacyjnego przejawia się w wypieraniu dotychczasowych modeli nie tylko gospodarki i produkcji w ogóle, ale też zarządzania, inwestowania, handlu, kształcenia, pracy, zatrudnienia. Przekształca się przy tym większość metod komunikowania się, produkowania i wymiany handlowej¹².

Procesy te są przedmiotem wielu analiz i publikacji, m.in. szczegółowej analizie poddał je A. Toffler przede wszystkim w osławionej *Trzeciej fali*¹³. Jednakże obecna dynamika przemian jest tak wielka, że tofflerowska, wznoszona przez rozwój mikroelektroniki trzecia fala to już prawie przeszłość, historia, a z drugiej strony pierwsza fala, czyli cywi-

⁹ Taki mechanizm dotyczy m.in. niektórych funduszy inwestycyjnych, także otwartych funduszy emerytalnych.

¹⁰ D. Tapscott, A.D. Williams, *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, oraz D. Tapscott, A.D. Williams, *Makrowikinomia. Reset świata i biznes*, Studio Emka, Warszawa 2011.

¹¹ J. Borowski, D. Tymoczko, M. Wojciechowski, *Alienacja rynków finansowych a globalny kryzys finansowy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

¹² Vide E. Mączyńska, *Dysfunkcje gospodarki w kontekście ekonomii kryzysu*, Zeszyty Naukowe PTE, nr 9, 2011, s. 43–70, oraz E. Mączyńska, *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, Biuletyn PTE, nr 2, 2011, s. 35–47.

¹³ A. Toffler, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa 1980 (wyd. oryg. w roku 1980).

lizacja bazująca na osiadłym rolnictwie, dopiero niedawno „skończyła ogarniać glob”¹⁴. Natomiast fala druga, która w XVIII wieku przyniosła rewolucję przemysłową, prowadząc do rozwoju społeczeństwa industrialnego – choć nadal obejmuje kolejne obszary i społeczeństwa – znajduje się w fazie schyłkowej i jest skazana na wygasanie. Następują po niej trzecia i czwarta fala, ta ostatnia przynosząca rewolucję w sferze informacji (Internet), co z kolei sprzyja ponadnarodowym przepływom kapitałowym i co określa się jako piątą falę (światowe fuzje i przejęcia)¹⁵. Współczesny rozwój naukowo-techniczny oraz rozstrzygająca rola informacji, wiedzy i kwalifikacji tworzą nowy paradygmat rozwojowy: gospodarke opartą na wiedzy (a raczej na potencjale intelektualnym)¹⁶. Przy tym wiedza, informacja to specyficzne, całkiem odmienne od tradycyjnych, źródło bogactwa: „nie zużywają się, kto je sprzedaje, posiada je nadal. Wiedza, informacje stają się »uniwersalnym substytutem«. Można je jednocześnie wykorzystywać do tworzenia bogactwa i pomnażania samej wiedzy i informacji. W przeciwieństwie do dóbr materialnych i surowców są to źródła niewyczerpywalne”¹⁷. Tworzy to potencjał produktywności tak duży, że najwyżej rozwinięte społeczeństwa będą mogły stopniowo przechodzić na model „społeczeństwa czasu wolnego i rozrywki”¹⁸. Ma to charakter swego rodzaju szóstej fali, która obejmuje na razie tylko najbardziej uprzywilejowane społeczeństwa¹⁹. Zarazem wygoszparowany czas wolny służyć może kreatywności, która staje się podstawowym czynnikiem bogactwa²⁰. Na ten kierunek rozwoju wskazuje m.in. Jeremy Rifkin, określając najnowsze przemiany technologiczne mianem trzeciej rewolucji przemysłowej²¹.

Wszystkie wymienione fale cywilizacyjne łączyły się z kryzysami w sferze produkcji. Producenci, którzy nie mogli przystosować się do nowych wymogów, w skrajnym przypadku bankutowali. Na innych zaś sytuacja kryzysowa wymuszała przemiany prowadzące do ich sukcesu.

¹⁴ A. Toffler, H. Toffler, *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Zysk i S-ka, Poznań 1996, oraz J. Wojciechowski, *W odmętach trzeciej fali*, Gazeta Bankowa, 4 stycznia 1998. Idee Tofflerów przypominają naukę o bazie i nadbudowie, docierają do nas z innej strony.

¹⁵ A. Zorska, *Piąta fala. Strategiczne aspekty międzynarodowych fuzji i przejęć*, Master of Business Administration – Pismo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego i Międzynarodowej Szkoły Zarządzania, nr 4 (51), lipiec–sierpień 2001.

¹⁶ A. Kukliński wskazuje w związku z tym, że gospodarka polska będzie musiała się przestawić z GOW na GOW, tj. z gospodarki opartej na węglu na gospodarkę opartą na wiedzy, por. A. Kukliński, *Od GOW do GOW. Od gospodarki opartej na węglu do gospodarki opartej na wiedzy* (w:) *Gospodarka oparta na wiedzy*, red. A. Kukliński, KBN, Warszawa 2001, s.281–282.

¹⁷ A. Toffler, *Trzecia...*, op. cit.

¹⁸ J. Rifkin, *Die Teilung der Menschheit*, FAZ, nr 186, 12 sierpnia 2000, oraz J. Rifkin, *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*, Polgrave Macmillan, New York 2011.

¹⁹ Przejście na ten model jest tam wszakże rezultatem bogactwa, a nie dramatycznej konieczności, jak w przypadku bezrobocia. Zróznicowanie regionalne kraju sprawia, że w Polsce mamy do czynienia z nakładaniem się wymienionych fal. Można z pewnym uproszczeniem stwierdzić, że mamy je wszystkie naraz, ale niektóre regiony tkwią jeszcze niemalże w modelu pierwszej fali.

²⁰ Sugestywnie egzemplifikuje ten proces T.L. Friedman, opisując przypadek znanego rysownika. W wyniku rozwoju techniki komputerowej zapotrzebowanie na jego ręcznie wykonywane ilustracje spadło. Zajął się jednak wymyślaniem rysunków, zlecając innym ich wykonanie komputerowe. Pracował zatem, tworząc pomysły, idee rysunków, a nie produkty materialne, T.L. Friedman, *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Rebis, Poznań 2006.

²¹ J. Rifkin, *The Third Industrial Revolution...*, op. cit. (motorem pierwszej rewolucji przemysłowej był wynalazek maszyny parowej i druku, drugiej – silnik spalinowy i nowoczesne media, trzeciej – Internet i nowe technologie ekologiczne).

Obecnie zmiany wzorca cywilizacyjnego są szczególnie głębokie. Tradycyjny fabryczny, przemysłowy kapitalizm wypierany jest przez nowy model gospodarki, model, którego kształt jeszcze do końca nie został rozpoznany i który nazywany jest różnie – „kapitalizmem globalnym”, „postindustrialnym”, „postkapitalizmem” itp.²²

Nowe technologie, przede wszystkim informacyjne, technologie internetowe stanowią podłoże kształtowania się nowego modelu gospodarki, gospodarki zwirtualizowanej, wikinonii, z „sieciową władzą” i „usieciowieniem demokracji”. Wikinomia to nauka i sztuka masowej współpracy biznesowej z wykorzystaniem nowoczesnej komunikacji internetowej²³. Jest ona podłożem makrowikinonii, czyli zastosowań wikinonii i jej podstawowych zasad we wszystkich dziedzinach życia społecznego i jego instytucjach²⁴. Dotyczy to też inwestowania.

Alexander Bard i Jan Söderqvist, szwedzcy znawcy technologii informacyjnych, podkreślają potencjał zmian, jakie niesie ze sobą Internet, zwracając uwagę, że „żyjemy w dwóch epokach jednocześnie, choć mało kto ma tego świadomość. Jedna, przemijająca, to kapitalizm. Druga, związana z rewolucją informatyczną, to epoka Internetu. W tamtej na samym czubku społecznej piramidy mieliśmy fabrykantów i bankierów, a na samym dole – proletariatus. W epoce, która nadchodzi, na szczytach władzy znajduje się mała liczebnie, ale bajecznie bogata sieciowa netokracja. Podnóże społecznej piramidy zajmuje konsumtariat”²⁵. Konsumtariat to warstwa społeczna, osoby dotknięte wykluczeniem i analfabetyzmem cyfrowym²⁶. Przy tym najnowsze analizy pokazują wyłanianie się nowej warstwy społecznej określanej jako precariat lub/i kognitariatus (co dotyczy osób wyżej wykształconych, posiadających nawet tytuły naukowe). Te dwie grupy to przeważnie młodzi ludzie, którzy u progu kariery, mimo posiadanego wykształcenia, nie są w stanie zdobyć pracy albo ją pozyskują, ale na bardzo niekorzystnych warunkach, z płacą nieproporcjonalnie niską w stosunku do kwalifikacji²⁷.

Tym samym syndrom nietrwałości w gospodarce postindustrialnej i związana z tym narastająca niepewność przekładają się nie tylko na rosnące ryzyko upadłości i bankructwa przedsiębiorstw, ale także na rosnące ryzyko społeczne. Kryzysowe sytuacje w takich warunkach stają się wręcz normą, co tworzy pole do kształtowania się nowego nurtu w teorii ekonomii, mianowicie ekonomii kryzysu.

²² L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu: Jak dzisiejsze sity ekonomiczne kształtują świat jutra*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 29–30.

²³ D. Tapscott, A.D. Williams, *Wikinomia. O globalnej współpracy...*, op. cit., s. 7–20.

²⁴ D. Tapscott, A.D. Williams, *Makrowikinomia...*, op. cit., s. 7–28.

²⁵ W. Pławski, *Netokracja i konsumtariat, czyli nowy podział społeczny w epoce Internetu*, <http://www.teberia.pl/news.php?id=5250>, 2006, oraz J. Soderqvist, A. Bard, *Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006.

²⁶ J. Soderqvist, A. Bard, *Netokracja...* op. cit.

²⁷ G. Standing, *Precariat: The New Dangerous Class*, Bloomsbury Academic, London 2011. To połączenie słów proletariatus i precariatus, czyli ktoś, kto u progu kariery pozostaje albo bezrobotny, albo uzyskuje bardzo niską płacą pracę. (The word “proletarian” refers to a member of the working class of a capitalist society, or the “proletariat.” Combining the word with “precarious,” British economist Guy Standing coined the term “precariat” to try to describe the reality of low wage workers in our modern, global economy), tak: R. Perlin, *Intern Nation: How to Earn Nothing and Learn Little in the Brave New Economy*, New York 2011, oraz M. Szwarc, *Doktorzy na głodzie*, Gazeta Wyborcza, Magazyn, 6 października 2012.

2. Upadłości i bankructwa przedsiębiorstw w kontekście ekonomii kryzysu

Kwestia podłoża kryzysów była przedmiotem wielu analiz i publikacji ekonomicznych. Jednakże dla ekonomii neoklasycznej charakterystyczne jest to, że kryzysy rozpatrywane były jako zjawiska nadzwyczajne, nietypowe i z którym radzą sobie w pełni mechanizm rynku i smithowski mechanizm „niewidzialnej ręki”. Ekonomia neoklasyczna i stosowane w niej modele matematyczne oparte są bowiem na pewnych stałych założeniach i prawidłowościach. Jednakże w warunkach gwałtownych wstrząsów gospodarczych użyteczność takiej teorii oraz tego typu modeli jest – jak wykazuje praktyka – ograniczona. Jak podkreśla Robert Shiller, modele, które neoklasyczna ekonomia stosuje do badania, analizowania i prognozowania rynku, nie uwzględniają istnienia baniek spekulacyjnych, bo przecież rynek nie powinien dopuścić do ich powstawania. „Dlatego analitycy tracą orientację, gdy bańka nabiera niebezpiecznych rozmiarów, i całkiem się gubią, gdy pęka, wywołując kryzys. Ekonomiści praktykujący tzw. ekonomię neoklasyczną nie mogą rozumieć mechanizmu baniek, skoro zakładają, że rynek to miejsce, w którym racjonalni gracze podejmują oparte na wiedzy decyzje i ustalają racjonalne wartości dóbr”²⁸.

Natomiast teza przeciwna, że kryzysy są nieodłączną cechą kapitalizmu i są „zjawiskiem pospolitym”, stanowi punkt wyjścia ekonomii kryzysu. Nouriel Roubini i Stephen Mihm, autorzy książki *Ekonomia kryzysu* uprzedzają, że „nie znajdziemy w niej tezy, iż kryzys stanowi wyjątek, przeciwnie – kryzys jest w niej traktowany jako reguła, i to obowiązująca zarówno w krajach rozwijających się, jak i rozwiniętych. Kryzysy – gwałtowne załamania gospodarcze następujące po okresie niepohamowanego boomu – to coś, co ludzkość zna od zawsze i o czym nie będzie miała okazji zapomnieć. Kryzysy są prawdopodobnie starsze od kapitalizmu, ale łączy je z nim szczególny związek. Można powiedzieć, że pod wieloma istotnymi względami kryzysy są wpisane w genotyp kapitalizmu. Te same cechy, które decydują o żywotności kapitalizmu – jego zdolności do innowacyjności i odporność na ryzyko – tworzą środowisko sprzyjające powstawaniu baniek spekulacyjnych i kredytowych, a co za tym idzie, przygotowujące grunt dla katastrofalnych krachów, których negatywne skutki odczuwane są przez długi czas”²⁹.

Mimo że w warunkach potężnych zawirowań w gospodarce globalnej, gdy coraz silniej dają o sobie znać przejawy syndromu gospodarki nietrwałości, wszelkie rozważania o charakterze prognostycznym są niezwykle ryzykowne, Roubini i Mihm uznają, że kryzysy są przewidywalne, albowiem przebiegają według „łatwo przewidywalnych schematów”. „Kryzysy nie są ani anomaliami, jak pragnie je przedstawiać współczesna ekonomia, ani też rzadkimi »czarnymi łabędziami«, którymi uczynili je inni komentatorzy. To raczej zjawiska pospolite, stosunkowo łatwo przewidywalne i dające się zrozumieć. Nazywamy je białymi łabędziami”³⁰.

Ekonomia kryzysu bazuje zatem na założeniu, że kryzysy dają się w pewnym zakresie przewidywać i badać, co daje szansę na zapobieganie im. Większość kryzysów bowiem „ma swój początek w bańce spekulacyjnej, polegającej na tym, że cena określonego dobra zdecydowanie przekracza jego rzeczywistość, wewnętrzną wartość. Towarzyszy temu nadmierna akumulacja długu, ponieważ inwestorzy pożyczają pieniądze na zakupy ro-

²⁸ *Gospodarka oparta na emocjach? Zwierzęca natura rynku. O wadze emocji w gospodarce z Robertem J. Shillerem, amerykańskim psychoekonomistą, rozmawia Jacek Żakowski*, *Niezbędnik Inteligenta, Polityka*, nr 28, 5 lipca 2009.

²⁹ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 22.

³⁰ *Ibidem*, s. 25.

snących w cenie dóbr. Nieprzypadkowo banki spekulacyjne kojarzone są z nadmiernym wzrostem kredytów³¹.

Zarazem jednak Roubini i Mihm porównują kryzysy do huraganów, które w pewnym stopniu są przewidywalne, ale charakteryzuje je zmienne zróżnicowane natężenia, a niekiedy następują bez ostrzeżenia. Oznacza to, że w takich warunkach jednak trzeba się liczyć także – mimo tezy o „białych łabędziach” – z coraz większą skalą występowania „czarnych łabędzi”, czyli (zgodnie z teorią libańskiego filozofa i matematyka Nassima Taleba) zjawisk, o których zwykło się mniemać, że nie mogą wystąpić³².

W przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej i doktryny neoliberalnej Roubini i Mihm – co charakterystyczne – wskazują na zasadność eklektycznego podejścia w analizach ekonomicznych, uznając, że niemal każda szkoła ekonomiczna ma do powiedzenia coś istotnego na temat gospodarki, w tym globalnego kryzysu. Podkreślają, że „aby zrozumieć, czym są kryzysy i jak sobie z nimi radzić, należy posłużyć się metodą bardziej holistyczną i eklektyczną, niż się zwykle przyjmuje. Nie pozwalamy na to, by kierowały nami ideologia ani emocje. Zdajemy sobie bowiem sprawę, że kryzysy mają różne odcienie, a narzędzia, które sprawdzają się w jednej sytuacji, w innej mogą się okazać nieskuteczne”³³. To zasadniczo różnicuje tę koncepcję w porównaniu z podejściem neoliberalnym.

W wyniku analiz kryzysu globalnego Roubini i Mihm dochodzą do wniosku, że jego skutki będą odczuwane przez długie lata, może nawet przez dziesięciolecia. Wskazuje to zarazem na zagrożenia dla funkcjonowania przedsiębiorstw. W takich warunkach bowiem rośnie ryzyko ich bankructw i upadłości. Jest to wysoce prawdopodobne, zwłaszcza zważywszy na skalę nieładu gospodarczego i globalnie naruszonej równowagi³⁴.

3. Naruszona równowaga i tektonika przemian

Jak wskazuje autor koncepcji naruszonej równowagi Lester Thurow, naruszenie równowagi wywoływane jest przez równoczesne „tektoniczne” ruchy pięciu „płyt ekonomicznych”, podskórnych sił przemian (ustrojowych, technologicznych, demograficznych, globalizacyjnych i politycznych³⁵).

Obecnie wiele wskazuje, że do tych pięciu płyt dołączają kolejne, pod wpływem których gospodarka globalna doznaje dodatkowych głębokich wstrząsów. Główne z nich to:

- przerost sektora finansowego (finansyzacja gospodarki, czemu towarzyszą drastyczne skrócenie horyzontu czasowego w decyzjach gospodarczych i zanik kultury myślenia strategicznego, i występujący w wielu krajach chaos finansowy, co wyraża się m.in. w wysokim deficycie budżetowym, przekładającym się na rosnący w wymiarach absolutnych i w relacji do PKB dług publiczny);
- dychotomia wiedzy i mądrości.

Rezygnując w tym miejscu z bardziej szczegółowej prezentacji koncepcji Thurowa, porzucam na odniesieniu się jedynie do tych właśnie dodatkowych czynników, pogłębiających dysfunkcje i wstrząsy w gospodarce, negatywnie wpływające na jej wzrost i rozwój

³¹ *Ibidem* s. 35

³² N.N. Taleb, *The Black Swan...*, *op. cit.*

³³ N. Roubini, S. Mim, *op. cit.* s. 24.

³⁴ L.C. Thurow, *Przyszłość...*, *op. cit.* Nawiązaniem do tej koncepcji jest zawarty w książce Roubiniego i Mihma rozdział „Tektonika płyt” i rozdział „Wszystko w rozpadzie”, N. Roubini, S. Mihm, *op. cit.*, s. 84–141.

³⁵ L.C. Thurow, *Przyszłość...*, *op. cit.*, s. 18–20.

społeczny³⁶. W licznych publikacjach na ten temat wskazuje się, że liberalizacja przepisów, finansowe innowacje, zniesienie kontroli kapitału i globalizacja systemu finansowego sprawiły, że sektor ten rozrósł się do ogromnych, nieuzasadnionych rozmiarów.

Ostrzeżenia na ten temat formułowane były także wcześniej. Już w 1936 r. John M. Keynes niemalże proroczo ocenił, że „w miarę ulepszania organizacji rynków pojawia się istotne niebezpieczeństwo, że spekulacja weźmie górę nad przedsiębiorczością. Spekulanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na spokojnych wodach przedsiębiorczości. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość poczyna być pianą na wirze spekulacji”³⁷. Ten kierunek przemian sprawia, że „sługa staje się panem”³⁸. Koszt funkcjonowania sektora finansowego w ostatecznym rozrachunku ponosi bowiem żywiciel ostatecznej instancji, sfera realna, czyli wytwarzająca materialną produkcję i usługi. Bowiem, jak trafnie konstatuje Guan Jianzong, kierujący chińską agencją ratingową Dagong, „to realna gospodarka jest kreatorem wartości i pieniądza, a nie odwrotnie”³⁹. Mimo że finanse to oczywisty i niezbędny krwiobieg gospodarki, to w praktyce dochodzi do dychotomii interesów sektora finansowego i realnego. Sektor finansowy przede wszystkim zarabia (najlepiej) na wahaniach cen, kursów, stóp procentowych. Nie jest zainteresowany ich stabilnością. Nie da się zatem wykluczyć, że jest zainteresowany wywoływaniem wahań. Joseph E. Stiglitz (w słowie wstępnym do książki Karla Polanyiego *Wielka transformacja*) podkreśla, że istnieje „dostatecznie wiele dowodów na to, że rynki walutowe [...] wykazują nadmierną niestabilność – większą, niż można wytłumaczyć zmianami zachodzącymi w ich podstawach. Istnieje też dostatecznie dużo dowodów, że nadmierne oczekiwania inwestorów mogą dewastować gospodarkę”⁴⁰. Sektor finansowy spekuluje. Zostało to m.in. przedstawione w książce Michaela Lewisa *The Big Short*, czyli o terrorze krótkiego zysku i wszechwładnym shortermizmie⁴¹. Barwnie zostało to też pokazane w książkach znawcy rynku finansowego Johna C. Bogle’a, m.in. w *Dość*, a także w książce Adama LeBora *Wyznawcy. Jak Ameryka dała się naciągnąć Bernardowi Madoffowi na 65 miliardów dolarów*. Wstrząsająca jest tam wielce filmowa sekwencja o tym, jak ojciec Madoffa zaprasza młodego, słabo sytuowanego pracownika funduszu swojego syna na spacer po Wall Street. Udziela mu takiej rady, aby nigdy nie inwestował własnych pieniędzy, ani jednego własnego dolara, na Wall Street⁴².

³⁶ Kwestie te omawiane są obszernie m.in. w książce P.H. Dembińskiego, *Finanse po zawale. Od euforii finansowej do gospodarczego ładu*, Studio Emka, Warszawa 2011 (używa się w niej terminu „finansjalizacja”, nie „finansyzacja”).

³⁷ J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, PWN, Warszawa 2003, s. 140.

³⁸ E. Mączyńska, *Gdy sługa staje się panem, czyli dysfunkcje pomiaru wartości biznesu i wyników działalności gospodarczej* (w:) *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami – Inwestycje, wycena przedsiębiorstw, zarządzanie wartością*, red. D. Zarzecki, Szczecin 2011.

³⁹ *Koniec dominacji Zachodu*, Tygodnik Forum, nr 34, 22–28 sierpnia 2011, s. 11.

⁴⁰ K. Polanyi, *Wielka transformacja. Polityczne i ekonomiczne źródła naszych czasów*, PWN, Warszawa 2010, s. IX.

⁴¹ M. Lewis, *Wielki szort. Mechanizm maszyny zagłady*, Wyd. Sonia Draga, Warszawa 2011, oraz M. Lewis, *Bumerang*, Wyd. Sonia Draga, Warszawa 2012.

⁴² „Odkładaj swoje pieniądze w banku na koncie oszczędnościowym, wtedy sam będziesz nad nimi panował. Jeden dolar jest wart tyle, ile jest wart jeden dolar. Nie pozwól, żeby chciwość skrzywiła swoją psychikę”, A. LeBor, *Wyznawcy. Jak Ameryka dała się naciągnąć Bernardowi Madoffowi na 65 miliardów dolarów*, Muza, Warszawa 2011, s. 87 („Never, ever, ever invest on Wall Street. It is run by crooks, and SOBs. I don’t trust them. Put your own money in a savings bank and you control it yourself. A dollar is worth a dollar. Don’t let greed get into your psyche”).

Sektor finansowy to z pewnością krwiobieg gospodarki, jest niezbędny. Jednak odnotowywany w ostatnich dekadach niebywały rozrost sektora finansowego nie przekładał się na realną efektywność gospodarczą. Przeciwnie, generowało to znaczne koszty społeczne, angażowało bowiem potencjał inwencji i kreatywności, przejmowany z branży wytwórczej, z sektora realnego. „Aż do obecnego krachu tłumy świetnie wykształconych młodych ludzi trafiających do firm na Wall Street zajmowały się głównie wymyślaniem coraz bardziej skomplikowanych instrumentów finansowych i inwestowaniem w nie pieniądze swojej firmy”⁴³.

Roubini i Mihm zauważają, że ostatni raz w USA podobny rozwój sektora finansowego przypadł na okres przed 1929 r.

W tym kontekście prorocza okazuje się teza Veblena z opublikowanej w 1899 r. *Teorii klasy próżniaczej*: „Ulepszenia nowoczesnych instytucji, faworyzujące finansową stronę interesów, powodują zastępowanie »kapitanów przemysłu« przez bezduszne spółki akcyjne, przez co podstawowa funkcja klasy próżniaczej – posiadanie własności – staje się zbędna”⁴⁴.

Dysproporcje między dochodami sektora finansowego a jego wpływem na realną gospodarkę wskazują na dysfunkcje w pomiarze wartości pracy i rynkowej wartości przedsiębiorstw.

Dysfunkcje sektora finansowego wskazują zarazem na dysfunkcje w wykorzystywaniu wiedzy i funkcjonowaniu „gospodarki opartej na wiedzy”⁴⁵. Paradoksalnie w warunkach cywilizacji wiedzy jedną z najbardziej chyba zawstydzających cech współczesnego świata jest narastająca dychotomia wiedzy i mądrości. Mimo niebywałego, niekwestionowanego postępu w nauce i technologii, mimo rosnących zasobów wiedzy nie następuje dostatecznie satysfakcjonujące jej przełożenie na dobrostan społeczny. Paradoksalnie zatem epoka gospodarki opartej na wiedzy (GOW) nie owocuje cywilizacją rozumu filaru każdego paradygmatu. Skutkuje to niepowetowanymi stratami ekonomicznymi i dysfunkcjami społecznymi (patologiami, bezrobociem itp.). Gospodarka oparta na wiedzy nie przekłada się w pełni satysfakcjonująco na gospodarkę opartą na mądrości (GOM). Dlatego też w sytuacji, gdy w świecie roi się od przypadków niemądrego wykorzystania wiedzy, wysuwany jest przez niektórych autorów postulat przechodzenia od modelu GOW do GOM, tj. od gospodarki opartej na wiedzy do gospodarki opartej na mądrości⁴⁶.

Na tym tle formułowana jest teza o konieczności zmiany paradygmatu ekonomii. Wiąże się to przede wszystkim z przemianami w gospodarce rynkowej.

Jak podkreśla J. Rifkin, „w nowej erze rynki oddają miejsce sieciom, a posiadanie jest zastępowane przez dostęp”⁴⁷. Główna forma industrialnej gospodarki rynkowej – wymiana dóbr między sprzedawcami a nabywcami – zaczyna ustępować miejsca relacjom „krótkiego dostępu w sieciach serwer-klient. Sukces ekonomiczny w gospodarce dostępu zależy w mniejszym stopniu od poszczególnych rynków wymiany dóbr, natomiast ważniejsze jest ustanowienie długotrwałych relacji z klientem. Nie oznacza to zniknięcia

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2008, s. 177.

⁴⁵ E. Mączyńska, *Dychotomia wiedzy i mądrości*, Biuletyn PTE, nr 2, 2011, s. 71.

⁴⁶ A. Kukliński, *Od GOW do GOW...*, op. cit., s. 65

⁴⁷ J. Rifkin, *Wiek dostępu. Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 2003, s. 21.

własności, w nadchodzącym wieku dostępu będzie ona nadal istnieć, lecz coraz rzadziej na rynku wymiany wypierać ją będzie rynek dostępu⁴⁸.

Skoro w nowej cywilizacji podstawowym źródłem strategicznej przewagi konkurencyjnej staje się potencjał intelektualny, jednostki (i prawne, i fizyczne) niedysponujące nim skazane są na wykluczenie. Zagrożenie wykluczeniem dotyczy zarówno poszczególnych podmiotów, jak i całych gospodarek. W odniesieniu do osób fizycznych klasyczną tego formą jest bezrobocie. Przedsiębiorstwa natomiast podlegają konkurencji globalnej. Obrót przedsiębiorstwami w gospodarce światowej narasta, stając się areną załatwiania różnego rodzaju interesów, nie tylko ekonomicznych. Jak określił to jeden z zachodnich bankierów inwestycyjnych: „Istnieją dwa rodzaje przedsiębiorstw: klienci i cele”⁴⁹. Na porządku dziennym są fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, nie tylko przyjazne, ale też wrogie, kiedy to stają się celem „do ustrzelenia”⁵⁰. Najbardziej narażone na wrogie przejęcie są firmy o słabej kontroli właścicielskiej i niesprawnym kierownictwie, o spadającej efektywności. Tworzą one okazję rynkową dla przejęcia. „Rynek fuzji i przejęć jest zdradliwym światem pełnym hurraoptymistycznych sprzedających, nierealistycznych prognoz i bezdusznych praktyków”⁵¹. Ryzyko porażki i wyeliminowania danego podmiotu z rynku przez konkurencję jest zatem wielkie.

Narastające tempo globalizacji sprawia, że – jak to barwnie określa Thomas Friedman – „świat jest płaski”, co zresztą stanowi nawiązanie do równie sugestywnego, wprowadzonego w latach 60. XX wieku przez Marshalla McLuhana pojęcia globalnej wioski. Świat – jak dowodzi Friedman – stał się płaski dzięki „internetowej globalizacji”, nowe technologie informacyjne umożliwiły specjalistom z krajów niżej rozwiniętych konkurowanie ze specjalistami z krajów najwyżej rozwiniętych. Sprzyja to zmniejszaniu się różnic między poszczególnymi regionami świata, choć paradoksalnie rozpiętości narastają i to w sytuacji „śmierci odległości”. Ale może tu właśnie tkwi źródło postępu, bo przecież już w 1854 r. John Stuart Mill, konstatował, że to, co „uczyniło europejską rodzinę ludów postępową, a nie stojącą w miejscu częścią ludzkości”, to nie była „jakaś wyższość, która jeśli istnieje, to jest skutkiem, a nie przyczyną; lecz godna uwagi różnorodność charakteru i kultury. Jednostki, klasy i narody były nadzwyczaj niepodobne do siebie; torowały sobie najrozmaitsze drogi, z których każda wiodła do jakiegoś wartościowego celu; a choć w każdym okresie ci, którzy szli różnymi drogami, nie tolerowali się nawzajem i każdy zmusiłby chętnie wszystkich pozostałych do pójścia jego szlakiem, próby wzajemnego hamowania swego rodzaju rzadko się udawały i każdy przyjmował z czasem bez sprzeciwu dobro, które mu inni ofiarowali. Moim zdaniem, Europa zawdzięcza cały swój wszechstronny postęp tej mnogości dróg”⁵².

Równocześnie globalizacja sprawia, że zmieniają się obszary i kompetencje decyzyjne. W pewnym sensie oznacza to kres niezależności gospodarczej państwa. Zwracał na to uwagę już A. Toffler, pisząc: „Instytucje rządowe powinny odpowiadać strukturze gospodarczej, systemowi informacji i innym aspektom cywilizacji. Obecnie następuje zasadnicza decentralizacja produkcji i działalności gospodarczej, czego zdają się nie dostrzegać

⁴⁸ *Ibidem*.

⁴⁹ J.C. Hooke, *Fuzje i przejęcia*, Liber, Warszawa 1998, s. 285.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ *Ibidem*, s. 284

⁵² <http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/CytatyEkon.htm>.

ekonomiści. Prawdę mówiąc, gospodarka krajowa przestała być już podstawową jednostką działalności gospodarczej⁵³.

W cywilizacji postindustrialnej klasyczni robotnicy nie mogą już liczyć na to, że powróci koniunktura sprzed kilkudziesięciu lat, gdy rosnący popyt na pracowników fizycznych gwarantował wzrost płac realnych⁵⁴. Tak jak wraz z rewolucją przemysłową pojawiła się masowa siła robocza, tak wraz z rewolucją informatyczną jej miejsce zajmuje elitarna kadra specjalistów⁵⁵. Powstają nowe zawody, produkty i usługi, ale wszystkie one wymagają coraz mniej ludzkiej pracy. Najtańsza siła robocza nigdy nie będzie tak tania jak praca inteligentnych maszyn. Kurczenie się liczby miejsc pracy dla typowych robotników jest zjawiskiem występującym we wszystkich nowoczesnych, wysoko rozwiniętych krajach i firmach. Szacuje się przy tym, że w połowie XXI wieku świat będzie w stanie zaspokoić całe zapotrzebowanie na dobra i usługi, wykorzystując najwyżej 5% ludzkiej siły roboczej⁵⁶. W przemyśle już to widać. W latach 60. XX wieku co trzeci Amerykanin był pracownikiem przemysłu; obecnie co szósty, przy czym produkuje się nieporównanie więcej. W minionych latach pracochłonne branże przenosiły się do krajów biedniejszych. „Trzeci Świat się rozwijał, bo konkurował z Zachodem, sprzedając tanią pracę. Teraz tania praca przestaje być potrzebna. General Motors lub Microsoft nie będą stawiały »dickensowskich« fabryk w Indiach czy w Polsce”. J. Rifkin podkreśla, że „tradycyjne fabryki zatrudniające tysiące robotników przykręcających śrubki nie wytrzymują standardów jakościowych narzuconych przez sterowane komputerami roboty. Fabryki wracają z biednych krajów, do których się przeniosły 15 czy 10 lat temu. Skoro i tak wszystko robią maszyny, tania praca przestaje się liczyć. Ważniejsza jest bliskość bogatych rynków zbytu, infrastruktura, dostępność dobrze wykształconych miejscowych pracowników⁵⁷. Na te kwestie zwraca też uwagę cytowany już T. Friedman: „Już w latach 70. Zachód zaczął pozbywać się przemysłu, bo fabryki opłacało się otwierać w krajach, w których robotnicy byli tańsi (od 1978 r. w Wielkiej Brytanii zlikwidowano ponad milion miejsc pracy w przemyśle). Gospodarki krajów rozwiniętych przestawiały się coraz bardziej na świadczenie usług. Dziś jednak okazuje się, że także usługi – nawet te, do których potrzeba wysoko wykwalifikowanych pracowników, jak lekarze czy księgowi – można eksportować. I że bardzo się to opłaca.

⁵³ A. Toffler, *Trzecia... , op. cit.*

⁵⁴ W USA płace robotników fabrycznych są na tym samym poziomie od 30 lat. Zmniejsza się też udział płac w kosztach produkcji. Dziś w USA stanowią one zaledwie 15% – przeszło dwukrotnie mniej niż przed pół wiekiem (por. m.in. prace P.F. Druckera i J. Rifkina).

⁵⁵ J. Rifkin, *Koniec pracy*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2005, s. 145–213.

⁵⁶ Na początku rewolucji przemysłowej obowiązywał 72-godzinny tydzień pracy, następnie 60-godzinny, obecnie obowiązuje około 40-godzinny. Mimo skracania czasu pracy płace oraz konkurencyjność europejskiej i amerykańskiej gospodarki rosły. Robotnicy w krajach rozwiniętych pracują dziś blisko dwa razy krócej niż sto lat temu i zarabiają wielokrotnie więcej. Jak podkreśla J. Rifkin, „przeciętny lider biznesu ze swoją maksymalną efektywnością pracuje najwyżej cztery godziny na dobę. Ale nawet wybitni menedżerowie nie potrafią zrozumieć, że każąc ludziom pracować po dziesięć godzin na dobę, wyrzucają pieniądze. Po paru godzinach intensywnej pracy ludzie siedzą przy biurkach i tylko zajmują przestrzeń. Pożytku już z nich nie ma albo jest niewielki. A następnego dnia przychodzą do pracy zmęczeni i pracują dużo mniej efektywnie. Lepiej posłać ich do domów, a na ich miejsce posadzić wypoczętych kolegów. W USA kilkadziesiąt małych przedsiębiorstw skróciło czas pracy z 40 do 30 godzin tygodniowo, wciąż płacąc za 40. I żadne z nich na tym nie straciło. To się po prostu opłaca. Po pierwsze, ludzie lepiej pracują. Po drugie, zamiast dwóch można mieć cztery zmiany przy tym samym warsztacie”, por. *Globalny fajrant. Z Jeremym Rifkinem rozmawia Jacek Żakowski*, Gazeta Wyborcza, 28 grudnia 2001.

⁵⁷ *Ibidem*.

Zdaniem analityków z Forrester Research do 2015 r. same tylko Stany Zjednoczone wyeksportują w ten sposób 3 mln miejsc pracy w usługach i wolnych zawodach⁵⁸.

Zarazem coraz wyraźniej uwydatniają się w rozwiniętych krajach Zachodu procesy reshoringu, czyli powrotu do produkcji w krajach macierzystych⁵⁹. Zjawiska te wskazują na rosnącą zmienność warunków gospodarczych. Gwałtowność przemian sprawia, że gospodarka nabiera cech „gospodarki nietrwałości”. Nietrwałe są zawody, stanowiska pracy i pozycje w hierarchii menedżerskiej. Ponadnarodowym fuzjom i przejęciom towarzyszy powstanie nowej grupy zatrudnionych – „korporacyjnych cyganów”⁶⁰. Wszystko, „ale to wszystko, co się obecnie dzieje w życiu publicznym i prywatnym – a nawet tym najbardziej osobistym – z wyjątkiem może kilku dziedzin nauki, jest prowizoryczne”⁶¹. Przekłada się to na rosnące zagrożenie bankructwami i upadłościami przedsiębiorstw.

4. Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw. Aspekty mikroekonomiczne

Charakteryzowane w poprzednich punktach makroekonomiczne i globalne przyczyny kryzysów, takie jak występowanie w gospodarce cykli koniunkturalnych oraz przemiany cywilizacyjne (zmiany paradygmatu rozwojowego), w różnym stopniu i z różną intensywnością rzutują na warunki funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw.



Historia gospodarcza dowodzi, że kryzysy zmieniały swój charakter w miarę dokonujących się przełomów cywilizacyjnych. Rewolucja przemysłowa przyniosła upadek drobnych zakładów rzemieślniczych i falę ich bankructw, tworząc zarazem warunki dla rozwoju produkcji fabrycznej. Z kolei obecna fala dezindustrializacji przynosi bankructwa lub zaprzestanie funkcjonowania wielu przedsiębiorstw, a nawet w niektórych krajach całych gałęzi przemysłu, na których miejsce wchodzi inne, bardziej nowoczesne, dostosowane do warunków zwirtualizowanej gospodarki – wikinomii.

Rysunek 1. Przedsiębiorstwo i jego lokalne, regionalne oraz globalne otoczenie

⁵⁸ A. Leszczyński, *Ziemia Obiecana. Wersja 2*, Gazeta Wyborcza, 27 maja 2005, recenzja książki T. Friedmana *The World is Flat. A brief history of the twenty-first century*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2005.

⁵⁹ *Reshoring manufacturing. Coming home. Growing number of American companies are moving their manufacturing back to the United States*, *The Economist*, 2013, 19th Jan.

⁶⁰ A. Toffler, *Szok przyszłości*, Zysk i S-ka, Poznań 2002, s. 88 i n.

⁶¹ J. Ortega y Gasset, *Bunt mas*, Muza, Warszawa 2002, s. 202–203.

W przypadku kryzysów globalnych najszybciej ulegają im przedsiębiorstwa w największym stopniu zglobalizowane, włączone w sieć międzynarodowych powiązań biznesowych. Ale w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej w związku z narastającym stopniem globalizacji i gęstniejącego w wyniku tego „usieciowienia” powiązań gospodarczych już tylko nieliczne jednostki nie podlegają wpływowi globalnym. W wyniku globalizacji coraz więcej źródeł rozwoju przedsiębiorstw znajduje się poza nimi.

Na obraz uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw składa się zatem nie tylko przedstawiana w ich sprawozdaniach finansowych (przy czym na sprawozdanie finansowe składają się bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdanie o zmianach w kapitale własnym, sprawozdanie z przepływów pieniężnych oraz informacja dodatkowa) charakterystyka jego kondycji finansowej, ale też charakterystyka jego bliższego i dalszego otoczenia oraz regulacji prawnych, w tym prawa podatkowego i bilansowego (tj. ustawa o rachunkowości i inne szczegółowe przepisy w tym zakresie). Otoczenie przedsiębiorstwa i obowiązujące je regulacje prawne rzutują z kolei na ukształtowanie się podstawowych wielkości zawartych w sprawozdaniu finansowym, na które składają się bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdanie z przepływów pieniężnych, zestawienie zmian w kapitale własnym oraz informacja dodatkowa.

Kondycja przedsiębiorstwa i efekty jego działalności (które na rysunku nr 1 przedstawione zostały metaforycznie w formie tortu) i jej zmiany uzależnione są w coraz większym stopniu od zmian w jego otoczeniu. Tym niemniej stopień przygotowania i dostosowywania się do zmian, a tym samym wrażliwości na nie, a także szybkość reagowania oraz intensywność i efektywność procesów, programów dostosowawczych przedsiębiorstw to czynniki mające przede wszystkim charakter wewnętrzny, tj. wynikające z jakości zarządzania przedsiębiorstwem, jego organizacji i kwalifikacji pracowników oraz menedżerów.

Przyczyny kryzysów w przedsiębiorstwach są zwykle bardzo złożone. Można je najogólniej podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne.

Tabela 1. Wybrane przyczyny sytuacji kryzysowych w przedsiębiorstwach

Przyczyny zewnętrzne	Przyczyny wewnętrzne
<ul style="list-style-type: none"> • Zmiany paradygmatu cywilizacyjnego • Cykliczność i wahania koniunkturalne w gospodarce oraz niestabilność warunków funkcjonowania • Dysfunkcje w systemie stanowienia i egzekwowania prawa • Polityka monetarna, w tym polityka kursu walutowego i jego zmienność, polityka i zmienność stóp procentowych i polityka kredytowa • Polityka fiskalna, w tym zmiany w prawie podatkowym oraz bilansowym • Natężenie konkurencji zewnętrznej • Zmiany w popycie rynkowym • Zmiany cen produktów, usług i materiałów • Zmiany na rynku pracy i płac • Asymetria informacyjna • Niedowład administracji • Kryzys etyki i zaufania • Niska skuteczność instytucji nadzoru 	<ul style="list-style-type: none"> • Błędy w zarządzaniu przedsiębiorstwem • Brak długookresowej strategii rozwojowej • Manipulacje księgowe (rachunkowość agresywna) • Niestosowanie narzędzi wczesnego ostrzegania przed zagrożeniami i niedostatki analizy ekonomiczno-finansowej, w tym zarządczej • Niska skuteczność wewnętrznej, w tym kontroli finansowej, kontroli kosztów oraz płynności • Niska skuteczność systemu nadzoru • Błędy w zarządzaniu aktywami i pasywami • Niska jakość polityki marketingowej • Niewłaściwa skala działalności • Błędy w inwestowaniu (niedoinwestowanie lub przeinwestowanie) • Niski poziom innowacyjności i zdolności przystosowania się do zmian rynkowych • Nieefektywne fuzje i przejęcia • Niespójna i nadmiernie zhierarchizowana struktura organizacyjna • Nieprzejrzysty i nieefektywny system motywacyjny • Nieefektywna polityka kadrowa i niewłaściwy poziom kwalifikacji, fachowości pracowników i menedżerów • Niski poziom pracy rady nadzorczej i kontroli wewnętrznej • Niewłaściwy dobór kooperantów • Niska wrażliwość na sygnały z rynku lub/i brak jego monitorowania

Źródło: opracowanie własne

Wymienione przyczyny nie wyczerpują oczywiście listy zjawisk mających negatywny wpływ na kondycję i funkcjonowanie przedsiębiorstw. Życie gospodarcze dostarcza niemalże codziennie dowodów istnienia wielu innych, twardych (mających podłoże w potencjale finansowym i technicznym) i miękkich (mających podłoże np. w zaufaniu, etyce itp.), najczęściej powiązanych ze sobą przyczyn. Każdą z wymienionych i niewymienionych przyczyn można zilustrować poprzez specjalną analizę typu *case study*. Na tej podstawie można wyodrębnić kryzysy finansowe, organizacyjne, zaufania, etyczne, marketingowe, wizerunkowe i inne. Jednak z analiz przyczyn sytuacji kryzysowych wynika, że rzadko dochodzi do tego wskutek działania jednej tylko przyczyny, z reguły na przyczynę główną nakładają się przyczyny dodatkowe, które często cechują sprzężenia zwrotne, występuje zatem zespół powiązanych ze sobą przyczyn kryzysu, występujących z różną intensywnością w poszczególnych jego fazach. Fazy te w ujęciu modelowym można scharakteryzować następująco⁶²:

- I faza – pierwsze symptomy – najczęściej niedostrzegane,
- II faza – eskalacja – rozprzestrzenienie się problemów na różne funkcje zarządzania – kryzys rozlewa się po firmie, ale firma nadal nie podejmuje działań,
- III faza – kryzys właściwy – sytuacja krytycznie zła, może zakończyć się upadłością firmy lub może nastąpić sanacja przedsiębiorstwa.

Długość poszczególnych faz w praktyce kształtuje się rozmaicie, w zależności od podłoża kryzysu, ale przeważnie dwie pierwsze fazy wydłużają się wskutek niepodjęcia przeciwdziałania. W konsekwencji tego w fazie III częściej dochodzi do upadłości aniżeli do wszczęcia programu naprawczego. Stąd też III faza, jeśli nie wiąże się z procesem naprawczym, trwa z reguły krócej niż dwie poprzednie i kończy się upadłością przedsiębiorstwa.

Tempo narastania zjawisk kryzysowych może być różne. Do sytuacji kryzysowych może dochodzić stopniowo (co wynika głównie z uwarunkowań wewnętrznych przedsiębiorstwa, w tym z niesprawnego, nieefektywnego zarządzania nim). Przejawia się to w nasileniu negatywnych zjawisk w przedsiębiorstwie i braku dostatecznie skutecznych reakcji na nie, braku przeciwdziałania, stąd też taki kryzys może drążyć firmę przez wiele miesięcy, a nawet lat. Nierzadko przy tym przyczyną nieskuteczności przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym jest paraliżujący strach kadry kierowniczej przed ujawnieniem błędów zarządczych, które doprowadziły do sytuacji kryzysowych, a także inercja i trudności w wyzbywaniu się starych nawyków.

Sytuacje kryzysowe mogą też pojawiać się nagle wskutek przyczyn wewnętrznych, takich jak np. katastrofa budowlana czy spektakularny błąd technologiczny (takie błędy zdarzają się np. w farmacji, co wywołuje spektakularne efekty medialne, zwłaszcza jeśli cierpią na tym pacjenci). Na kryzys nagły (np. spowodowany katastrofą budowlaną czy skandalem z udziałem zarządu firmy) z reguły jest natychmiastowy odzew w mediach. Natomiast kryzys długotrwały, np. związany z błędami zarządzania, czy dysfunkcjami finansowymi może drążyć przedsiębiorstwo przez wiele miesięcy i informacje o tym rzadziej przedostają się do mediów.

⁶² A. Zelek, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, Warszawa 2003, oraz *Przetrwac dekonstrukcję. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, red. A. Zelek, G. Maniak, A. Burlita, Wydawnictwo ZPSB, Szczecin 2011.

Do szybkiego nasilania się zjawisk kryzysowych może też dochodzić skutek zmian w otoczeniu gospodarczym, np. upadłości głównego odbiorcy produktów i usług czy też aprecjacji waluty krajowej. Dotyka to zwłaszcza przedsiębiorstw charakteryzujących się dużym udziałem eksportu, w tym m.in. firm spedycyjnych. Przykładem takiego spektakularnego kryzysu jest złożenie w czerwcu 2008 r. do sądu wniosku o upadłość przez jedną z największych w Europie, niemiecką firmę spedycyjną RiCö, działającą m.in. w Polsce⁶³. Bankructwo było nieoczekiwane, tym bardziej że firma intensywnie inwestowała. Jednak z dnia na dzień utraciła zdolność do spłaty zobowiązań. W opinii niektórych menedżerów firmy jedną z przyczyn utraty płynności był odnotowywany w ostatnich latach zbyt szybki jej rozrost. Czynnikiem kryzysogennym w odniesieniu do polskich oddziałów było m.in. właśnie umacnianie się w tamtym okresie złotego w stosunku do dolara i euro. Eksport usług i zawieranie długookresowych kontraktów nominowanych w euro sprawiają, że w takich warunkach wpływy z eksportu w przeliczeniu na walutę krajową maleją. Dotyczy to zresztą także wszystkich innych firm, które eksportują swoje produkty i usługi. Aprecjacja waluty krajowej obniża bowiem efektywność eksportu, zwłaszcza jeśli towarzyszy temu wzrost cen surowców i płac. Efektem są spadające marże. Przykładem tego są m.in. Krośnieńskie Huty Szkła „Krosno” SA, które znalazły się w stanie upadłości, zmuszone były ograniczyć zatrudnienie i eksport, przede wszystkim właśnie wskutek aprecjacji waluty krajowej⁶⁴. W obydwu wymienionych przedsiębiorstwach wskazać jednak można także inne, dodatkowe przyczyny sytuacji kryzysowej, w tym słabości zarządzania, zmiany regulacji prawnych, w tym m.in. transportowych.

Sytuacje kryzysowe mogą prowadzić do trwałego i przejściowego zmniejszenie się rynkowej wartości przedsiębiorstwa⁶⁵. Regulacje w systemie wynagrodzeń menedżerów oraz związane z tym ich dążenie do podnoszenia rynkowej wartości kierowanego przez nich przedsiębiorstwa i jego wizerunku na rynku papierów wartościowych to czynniki, które sprawiają, że jedną z przyczyn sytuacji kryzysowych mogą być manipulacje księgowe, czyli rachunkowość agresywna, defraudacyjna (nieprawidłowo określana w publicystyce jako rachunkowość kreatywna). Manipulacje księgowe prowadzą przy tym do kryzysu zaufania inwestorów do rynków kapitałowych i do księgowych informacji sprawozdawczych oraz audytorów zewnętrznych.

Przed agresywnym stosowaniem rachunkowości przestrzega się od dawna⁶⁶. Manipulacje księgowe i ich zgubny wpływ na przedsiębiorstwa znalazły m.in. spektakularne odzwierciedlenie w 2001 r. w bankructwie giganta energetycznego ENRON, spółki publicznej notowanej na giełdzie papierów wartościowych w Nowym Jorku. W wyniku

⁶³ RiCö GmbH powstała w 1992 r. w Osterode am Harz w Dolnej Saksonii – por. *Firma transportowa RiCö ogłosiła bankructwo*, PAP, 5 marca 2008, http://spelog.pl/sp_site/aktualnosci/artypkuk_dnia/firma_transportowa_rico_oglosila_bankructwo.

⁶⁴ Zarząd Spółki Krośnieńskie Huty Szkła „Krosno” SA 8 kwietnia 2008 r. przekazał Powiatowemu Urzędowi Pracy w Krośnie oraz zakładowym organizacjom związkowym działającym w spółce zawiadomienie o podjęciu decyzji dotyczącej rozwiązania stosunku pracy z grupą pracowników w trybie ustawy z 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników (Dz. U. nr 90, poz. 844 z późn. zm.) – por. Krosno: Rozpoczęcie procedury zwolnień grupowych w Spółce Krośnieńskie Huty Szkła „Krosno” SA, Źródło: Komunikaty spółek ESPI (dawny Emitent), 9 kwietnia 2008, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/KROSNO-Rozpoczenie-procedury-zwolnien-grupowych-w-Spolce-Krosnienskie-Huty-Szkla-1745977.html>.

⁶⁵ S. Kasiewicz, L. Pawłowicz, *Zarządzanie wartością firmy w dobie kryzysu*, CeDeWu, Warszawa 2003.

⁶⁶ *Vide* C.W. Mulford, E.E. Comiskey, *Aggressive application of accounting principles. Causative Factors, Financial Warnings*, John Wiley and Sons, New York 1996.

upadłości tej spółki jej akcjonariusze stracili ok. 80 mld dolarów. Mimo że ENRON ponosił straty, to w wyniku manipulacji księgowej wykazywał zyski. Skandal był tym większy, że zarząd firmy, wiedząc o rychłej upadłości, sprzedawał akcje spółki, a swoich pracowników nakłaniał do ich kupna. Jak się dziś okazuje, był to początek góry lodowej, jaką stał się kryzys globalny⁶⁷.

Symptodem stosowania rachunkowości agresywnej i kreatywnej mogą być m.in. częste zmiany polityki rachunkowości w przedsiębiorstwie i zasad ewidencji. Sugeruje to, że nadawana w regulacjach rachunkowości wysoka ranga elastyczności jest przez menedżerów nadużywana. W rezultacie nierzadko forma raportów finansowych często dominuje nad treściami merytorycznymi. Jak podkreśla wybitny ekspert zarządzania E.F. Brigham: „W niektórych formach dyrektorzy zaczynają pracować nad raportami już na 6 miesięcy przed ich opublikowaniem [...]. Oczywiście takie zabiegi nie byłyby potrzebne, gdyby jedynym celem raportu było poinformowanie akcjonariuszy o wynikach finansowych. Większość dużych firm zrobiła ze swych sprawozdań błyskotliwy pokaz zarządzania. Elegancki format ilustrowanego czasopisma techniką czterokolorowych fotografii, artykuły prezentujące poszczególne tematy i wypracowana grafika – na takim tle firma prezentuje swoje osiągnięcia, którymi przewodniczący chcą się pochwalić. Ze względu na wymogi formy, większość raportów rocznych jest obecnie opracowywana przez szefa pionu reklamy, a nie przez dyrektora do spraw finansów. Sprawozdania roczne, z powodu tej agresywnej reklamy, utraciły swoją wiarygodność u tych, którzy szukają rzetelnej informacji finansowej”⁶⁸. Brigham, szukając pozytywnych wzorców, przywołuje przykład Warrena Buffetta – legendarnego przewodniczącego Berkshire Hathaway – który opisuje własną postawę w stosunku do odbiorców swoich opracowań: „Zakładam, że mam bardzo inteligentnego wspólnika, który był nieobecny przez rok i chciałby wiedzieć o wszystkim, co się wydarzyło podczas jego nieobecności”. Brigham podkreśla, że Buffett „konsekwentnie w swoich listach często przyznaje się do błędów i kładzie nacisk na wydarzenia negatywne. Jednakże listy W. Buffetta są niepowtarzalne. Niewielu prezesów reprezentuje taką klasę jak on. Byłoby bardzo trudno wymagać tego rodzaju analiz od wszystkich”⁶⁹.

Przejrzystości sprawozdań finansowych nie sprzyja też abstrahowanie w nich od różnic między memoriałowymi i kasowymi wynikami działalności przedsiębiorstw oraz wynikających z tych różnic następstw dla rozwoju biznesu.

Zgodnie z międzynarodowymi standardami w rachunkowości jako nadrzędna stosowana jest memoriałowa zasada księgowości, co oznacza, że w księgach rachunkowych ewidencjonuje się wszystkie operacje gospodarcze, bez względu na termin ich zapłaty. Zdarzają się niestety transakcje, które nigdy nie doczekają się zapłaty (np. nieściągalne należności). Operacje te ewidencjonowane są bez względu na to, czy znajdują bezpośrednie odzwierciedlenie w zasobach pieniężnych, czy nie. Jest to podstawowa cecha odróżniająca zasadę memoriałową od zasady kasowej (zgodnie z którą uwzględniane są rzeczywiste pieniężne wpływy i wydatki, a nie fakturowe przychody i koszty).

W związku ze stosowaniem zasady memoriałowej potencjalne, ewidencyjne (memoriałowe) źródła nadwyżek pieniężnych (tj. przede wszystkim zysk i amortyzacja) prze-

⁶⁷ Kwestie te omawiałam w: E. Mączyńska, *Bankructwa – globalny efekt domina (w:) Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu*, red. I. Lichniak, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, rozdz. 9.

⁶⁸ por. E. Brigham, *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1996. t. I, s. 49.

⁶⁹ E. Brigham, *Podstawy...*, op. cit.

ważnie nie pokrywają się z rzeczywistymi strumieniami i rezultatami pieniężnymi, gdyż przekształcają się nie w pieniądze, ale np. w przyrost zapasów lub/i należności, czy też wykorzystywane są na spłatę długów. Z kolei w sytuacji braku zysków, a nawet występowania strat, możliwy jest przyrost środków pieniężnych, jeśli równocześnie wzrosną zobowiązania, w tym kredyty, spadną zapasy i należności. Wysokość salda przepływów pieniężnych zależy od zmian w majątku obrotowym i zobowiązaniach bieżących, czyli kapitale obrotowym.

Różnice między podejściem memoriałowym a kasowym wyjaśniają, dlaczego przedsiębiorstwa tracą płynność i bankrutują, upadają, mimo że osiągają zyski. Osiągając memoriałowe zyski, nie generują nadwyżek pieniężnych umożliwiających spłacanie zadłużenia (płynność). Paradoksalnie niekiedy wysokie zyski w ujęciu memoriałowym sprzyjają niepłynności, albowiem stanowią podstawę do dodatkowych (kasowych) tytułów wypłat (np. premii i nagród). W ten sposób menedżerowie rozwiązują problem nietożsamości memoriału i kasy. Wypłatom premii towarzyszy nierzadko wstrzymywanie spłat zobowiązań z tytułu dostaw i regulowanie innych długów. Stąd też niemalże połowa bankrutujących przedsiębiorstw legitymuje się zyskami. Ilustruje to schemat 1 (znak \neq oznacza nierówność, nietożsamość).

	ZASADA MEMORIAŁOWA	\neq	ZASADA KASOWA	
Rachunek zysków i strat	1. PRZYCHODY	\neq	1. WPŁYWY	Przeptywy pieniężne
	2. minus KOSZTY (w tym koszty UZYSKANIA PRZYCHODÓW)	\neq	2. minus WYDATKI	
	3. = WYNIK FINANSOWY BRUTTO, w tym podlegający opodatkowaniu (ZYSK BRUTTO, DOCHÓD BRUTTO, STRATA BRUTTO)	\neq	3. = SALDO ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH (NET CASH FLOW I)	
	4. minus NALICZONY PODATEK DOCHODOWY I INNE OBCIĄŻENIA WYNIKU FINANSOWEGO BRUTTO	\neq	4. minus ZAPŁACONY PODATEK (WYDATEK NA PODATEK lub zwrot nadpłaconego podatku)	
	5. = WYNIK FINANSOWY NETTO	\neq	5. = II SALDO ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH (NET CASH FLOW II)	

Schemat 1. Kategorie memoriałowe i kasowe

Różnice między stroną memoriałową i kasową wskazują na wagę sprawozdania z przepływów pieniężnych i jego analizy. Analiza taka pokazuje źródło nadwyżek pieniężnych i sposoby ich wykorzystania. Im bardziej wnikliwa tego typu analiza, tym większe szanse na wykrycie nieprawidłowości i symptomów rachunkowości agresywnej.

Za pierwotną przyczynę stosowania rachunkowości agresywnej uznaje się przede wszystkim słabości obowiązujących przepisów i standardów w sferze rachunkowości i generalnie luki w prawie. Formułowane są w związku z tym sugestie, iż jedynym sposobem na wyeliminowanie tych praktyk jest wypracowanie specjalnych procedur przeciwdziałających zjawiskom rachunkowości agresywnej (kreatywnej). Jednakże przeciwnicy uszczegółowienia i zaostżenia procedur przestrzegają, że reakcją na takie rozwiązania mogą być coraz bardziej przemyślane i na swój sposób genialne plany ich obejścia autorstwa pomysłowych menedżerów.

W tej sytuacji podstawową funkcją standardów i innych regulacji rachunkowości powinna być gwarancja, że system nie wymknie się spod kontroli, umożliwiać będzie wcze-

sne identyfikowanie przypadków rachunkowości agresywnej, tworząc systemy wczesnego ostrzegania inwestorów i kontrahentów przedsiębiorstw.

Rozstrzygająca jest tu jednak etyka menedżerów, audytorów i członków rad nadzorczych. Podstawą zaś etycznych zachowań jest odpowiedni dobór kadrowy oraz dobór członków rad nadzorczych, z uwzględnieniem kwalifikacji zawodowych i predyspozycji osobowościowych⁷⁰.

Ważnym narzędziem obrony przed rachunkowością agresywną są dogłębne analizy, w tym przede wszystkim analizy przepływów pieniężnych. O bankructwie przesądza bowiem nie tyle brak zysku, ile brak pieniędzy i wynikająca stąd niemożność spłaty zobowiązań bieżących. Stąd też wiele przedsiębiorstw, których dotyka upadłość, legitymuje się zyskami. Bankrutują wskutek braku pieniędzy na spłatę zobowiązań. Pieniądze te mogą być bowiem zamrożone np. wskutek niemożliwych do wyegzekwowania należności.

Kryzysy mają także swoją pozytywną stronę, mogą umacniać przedsiębiorstwa. Walka z kryzysem sprzyja bowiem ujawnianiu rezerw tkwiących w przedsiębiorstwie oraz identyfikuje niedostrzegane przed kryzysem szanse rozwojowe. Wymusza identyfikację i wykorzystywanie także niszowych szans i źródeł potencjału rozwojowego, w tym takich, których nie można było dostrzec w sytuacji niekryzysowej. Kryzys może też wyzwalać ukryte rezerwy kreatywności, może być tym samym bodźcem racjonalizacji działalności przedsiębiorstwa⁷¹. Taka racjonalizacja zmniejsza ryzyko błędów operacyjnych i strategicznych, które w skrajnym przypadku mogą prowadzić do upadłości przedsiębiorstwa⁷².

4.1. Upadłość przedsiębiorstwa. Zaprzestanie działalności

Upadłości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej są jej nieodłącznym elementem. Pełnią funkcję niezbędnej selekcji w biznesie i mają do spełnienia istotną funkcję racjonalizacji, oczyszczania rynku z jednostek niemogących sprostać jego wymogom efektywności. Badania wykazują jednak, że nierzadko, wskutek rozmaitych nieprawidłowych działań lub zaniechania działań, zamiast naturalnego „zgonu” dochodzi do „uśmiercenia” przedsiębiorstwa czy „eutanzji” (żeby nie powiedzieć „eksterminacji”), co przecież nie ma nic wspólnego ani z „godną śmiercią” ani z pożądanym procesem efektywnościowego *katharsis*.

Postępujące procesy globalizacji, rozwój rynków kapitałowych i przedsiębiorstw ponadnarodowych oraz złożona i zagęszczająca się w wyniku tego sieć powiązań w gospodarce sprawiają, że nie tylko gospodarka, przedsiębiorstwa, ale i ryzyko, w tym ryzyko bankructwa, podlegają globalizacji⁷³. Przy tym wirus bankructwa rozprzestrzenia się tym szybciej, im silniejsze są powiązania zaatakowanego chorobą niewypłacalności przedsiębiorstwa z innymi krajowymi i zagranicznymi partnerami. Globalizacja potęguje siłę dyfuzji bankructw.

⁷⁰ Por. E. Mączyńska, *Rachunkowość. Nieuczciwych metod księgowych nie powinno się określać jako „kreatywne”. To zwykła defraudacja*, Rzeczpospolita, Ekonomia, 9 sierpnia 2002, oraz E. Mączyńska, *Kreatywność czy agresja?*, Nowe Życie Gospodarcze, nr 16, 2002.

⁷¹ A. Zelek, *Zarządzanie kryzysowe*, Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemśle „Orgmasz”, Warszawa 2003.

⁷² Szerzej na ten temat S. Kasiewicz, *Zarządzanie...*, op. cit., oraz A. Szablewski, A. Herman, *Zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 1999, a także *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, red. B. Dobiegała-Korona, A. Herman, Difin, Warszawa 2006.

⁷³ Por. *Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s.7–16, oraz *Zagrożenie upadłością*, red. E. Mączyńska, K. Kuciński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.

Bankructwa to przeciwstawna strona sukcesu, który także uwarunkowany jest wieloma czynnikami. W działalności gospodarczej wśród głównych czynników sukcesu podstawowe znaczenie mają: czynniki związane z koniunkturą gospodarczą, z tempem wzrostu i rozwoju, czynniki kulturowo-cywilizacyjne oraz czynniki związane z zarządzaniem wiedzą i informacją⁷⁴.

W warunkach cywilizacji opartej na wiedzy ten ostatni czynnik odgrywa coraz większą rolę. Zarazem jednak w praktyce zarządzania wiedzą, w tym wiedzą na temat zagrożeń, występuje wiele nieprawidłowości o różnym charakterze, także o charakterze mentalnym. W przepływie wiedzy występuje bowiem wiele barier, a przedsiębiorstwa „tracą miliardy, gdy pracownicy i menedżerowie nie dzielą się swoją wiedzą”⁷⁵. Dlatego też bankructwo może dotknąć także relatywnie silne przedsiębiorstwa. Wbrew temu w praktyce wyraźna jest ciągle tendencja do uznawania bankructwa za problem wyłącznie jednostek (przedsiębiorstw) słabych. Przedsiębiorstwa silne natomiast – tak jak człowiek, który był zawsze bogaty, nie jest w stanie wyobrazić sobie biedy – na ogół nie mogą sobie wyobrazić swojego bankructwa. Stąd też nie przywiązują należytej wagi do analizy tego problemu. Tymczasem jednak bankrutują także giganty, na ogół na to nieprzygotowane i tym zaskoczone. W warunkach sukcesu łatwo się bowiem zapomina, że każda zmiana może przynieść – oprócz profitów i dobrych wyników w krótkim okresie – wysoce negatywne skutki długofalowe. Sukcesy sprzyjają optymizmowi, niekiedy nadmiernemu, co zarazem przekłada się na zysk, wzrost i nieograniczony optymizm, co może stanowić barierę w postrzeganiu i właściwej ocenie potencjalnych i rzeczywistych zagrożeń. Jest to nierzadko występujący w praktyce „paradoks sukcesu”, któremu towarzyszy syndrom upajania się nim, syndrom fascynacji zastosowaniem nowych rozwiązań, co może prowadzić do utraty orientacji co do zmieniającej się, „falującej” rzeczywistości. Paradoks sukcesu przejawia się w tym, że przedsiębiorstwa mają tendencję do bagatelizowania zagrożeń, a przez to do wpadania w pułapkę różnego rodzaju nieoczekiwanych trudności, które przede wszystkim mają źródła właśnie wewnętrzne, leżące po stronie zarządzania przedsiębiorstwem i jego wartością⁷⁶. Przedsiębiorstwa dzielą się na ogół na „dobre w doskonaleniu tego, co robią, dobre w rozszerzaniu działalności i innowacyjne”⁷⁷. Tymczasem obecnie każde duże przedsiębiorstwo powinno spełniać wszystkie te trzy cechy, jednocześnie powinno być wrażliwe na zmiany otoczenia, uczące się i mobilne. Niestety, dotychczas udaje się to dalece nie wszystkim przedsiębiorstwom. Stąd też prawie każde musi się liczyć z zagrożeniami w ich działalności, a w skrajnym przypadku z bankructwem.

Mimo narastania zagrożenia bankructwem ani w ramach teorii przedsiębiorstwa, ani też poza nimi nie powstała odrębna, kompleksowa teoria bankructwa dotycząca mecha-

⁷⁴ Por. Robert Simons, *Czy wiesz, jak duże ryzyko ukryte jest w twojej firmie?*, Harvard Business Review, nr 2006, kwiecień 2005, oraz R. Simons, *How Risky is Your Company?*, Harvard Business Review, May–June 1999.

⁷⁵ Np. C. Kinsey Goman z Kinsey Consulting Services in Berkeley CA wyróżnia pięć przyczyn sprawiających, że pracownicy nie chcą się dzielić wiedzą: 1. wiara, że wiedza jest potęgą i jej wyłączne posiadanie umożliwia wzmocnienie własnej przewagi („If I know something you don't know, I have something over you. These quotes are from managers in my study”); 2. niepewność co do rzeczywistej wartości własnej wiedzy; 3. wzajemna nieufność; 4. obawa o negatywne konsekwencje w efekcie ujawnienia określonej wiedzy (np. konsekwencje w formie zmiany warunków pracy); 5. nieujawnianie przez kierownictwo intencji i własnej wiedzy na określone tematy (por. www.ckg.com).

⁷⁶ Por. *Ekonomiczne aspekty...*, red. E. Mączyńska, *op. cit.*

⁷⁷ P.F. Drucker, *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza, Warszawa 2000.

nizmów przetrwania i upadłości firm⁷⁸. Natomiast badania nad szansami przetrwania przedsiębiorstw prowadzone są w wielu krajach, stanowiąc jeden z elementów tzw. demografii przedsiębiorstw (choć trudno uznać tę nazwę za satysfakcjonującą). Jest to źródło ważnych informacji, umożliwiających m.in. ocenę aktualnego stanu gospodarki danego kraju oraz potencjalnych kierunków jego rozwoju. W Polsce problematyka ta podejmowana jest w badaniach stosunkowo rzadko⁷⁹.

Niedostatek wiedzy i informacji na temat bankructw przedsiębiorstw sprzyja różnym nieprawidłowościom. W praktyce występuje tu swego rodzaju kwadratura koła: upadłości są niedostatecznie zdiagnozowane, m.in. z powodu niedorozwoju instytucjonalnej infrastruktury upadłości, a niedorozwój ten z kolei stanowi dodatkowy czynnik zagrożenia upadłością⁸⁰. Generalnie nieprzestrzeganie zasad rynkowych, jak i nieprzemysłane działania w sferze rozwoju technologicznego mogą prowadzić do upadłości firmy.

Brak kompleksowej teorii bankructwa jest coraz wyraźniej odczuwany w praktyce gospodarczej, nieprzygotowanej należycie do sprostania wyzwaniom kryzysowym. Stąd też przez różne ośrodki podejmowane są wieloprzekrojowe badania, w wyniku czego powstają pierwsze uogólnienia, syntezy, które można uznać za elementy kształtującej się stopniowo pozytywnej i normatywnej teorii bankructwa w biznesie. Teoria pozytywna identyfikuje istniejące podstawowe współzależności między zjawiskiem bankructwa przedsiębiorstw a innymi fundamentalnymi kategoriami ekonomicznymi, takimi jak wzrost gospodarczy i jego dynamika, popyt, podaż, cykl koniunkturalny, inflacja i inne. Natomiast normatywna teoria bankructwa ukierunkowana jest na kształtowanie reguł niezbędnych do racjonalnego unormowania tego zjawiska. Dość wyraźnie rysują się przy tym zmiany akcentów w tym zakresie i przenikanie się tych teorii⁸¹. W przeszłości podejście normatywne ukierunkowane było przede wszystkim na możliwość zagwarantowania wierzycielom niewypłacalnego przedsiębiorcy zaspokojenia w maksymalnym zakresie ich wierzytelności (taka zasada i taki priorytet cechowały regulacje upadłościowe od początku XIX i ciągle jeszcze mają zastosowanie w praktyce niektórych krajów). Natomiast obecnie bezprecedensowa skala oraz tempo przemian gospodarczych i cywilizacyjnych wymuszają zmiany takiego podejścia (zmiany takie zostały zapoczątkowane w USA w drugiej połowie ubiegłego stulecia). Współcześnie coraz bardziej istotne staje się nie tylko zaspokajanie roszczeń wierzycieli, ale także zachowanie zdolności produkcyjnych i zdolności udziału w konkurencji rynkowej bankrutujących przedsiębiorstw. Wymaga to jednak dochowania określonych reguł efektywności ekonomicznej, przy czym w warunkach globalizacji muszą być uwzględniane aspekty nie tylko lokalne, ale też globalne. Istotne jest zwłaszcza niedopuszczanie do występowania łańcucha upadłości. Obecnie w unormowaniach bankructwa preferuje się stwarzanie możliwości działań naprawczych (z udziałem wierzycieli i pod nadzorem sądu gospodarczego)⁸². Ten kierunek

⁷⁸ Por. M. Pieńkowska, *Upadłości w teorii przedsiębiorstwa (w:) Ekonomiczne aspekty...*, red. E. Mączyńska, *op. cit.*

⁷⁹ Źródło: *Ibidem*.

⁸⁰ Por. *Ekonomiczne aspekty...*, red. E. Mączyńska, *op. cit.*; *Zagrożenie...*, red. E. Mączyńska, K. Kuciński, *op. cit.*, oraz *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.

⁸¹ A. Schwartz, *A Normative Theory of Business Bankruptcy*, 2004, Paper 32, Yale University, <http://law.bepress.com/alea/14th/art32>.

⁸² Por. *Zagrożenie...*, red. E. Mączyńska, K. Kuciński, *op. cit.*, wstęp i cz. I

został też przyjęty w Polsce poprzez nowe, ustanowione w 2003 r., prawo upadłościowe i naprawcze (p.u.n.)⁸³.

4.2. Podstawy ogłoszenia upadłości

W myśl polskiego prawa upadłościowego i naprawczego, zgodnie z art. 10 „Upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny”. Zaś zgodnie z art. 11 „Dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych”. Przy czym dłużnika będącego osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, uważa się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekrocza wartość jego majątku, nawet wówczas gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje.

Taka sytuacja jest oznaką występowania ujemnego kapitału własnego i naruszenia wymaganych proporcji między kapitałem własnym, majątkiem i długami (zobowiązaniami). Przyczyny następstwa upadłości mogą być zatem zróżnicowane.

Przy czym sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika. Ale przepisu tego nie stosuje się, jeżeli niewykonanie zobowiązań ma charakter trwały albo gdy oddalenie wniosku może spowodować pokrzywdzenie wierzycieli lub jeżeli majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania.

Sąd może ponadto oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości w razie stwierdzenia, że majątek dłużnika jest obciążony hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską w takim stopniu, że pozostały jego majątek nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania. Przepisy te nie znajdują zastosowania, gdy „zostanie uprawdopodobnione, że obciążenia majątku dłużnika są bezskuteczne według przepisów ustawy albo gdy dokonane zostały w celu pokrzywdzenia wierzycieli, jak również gdy zostanie uprawdopodobnione, że dłużnik dokonał innych czynności prawnych bezskutecznych według przepisów ustawy, którymi wyzbył się majątku wystarczającego na zaspokojenie kosztów postępowania” (art. 13 p.u.n.).

Wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić dłużnik lub każdy z jego wierzycieli (art. 20), a także:

- 1) w stosunku do spółki jawnej, spółki partnerskiej, spółki komandytowej oraz spółki komandytowo-akcyjnej – każdy ze współników odpowiadających bez ograniczenia za zobowiązania spółki;
- 2) w stosunku do osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, którym odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – każdy, kto ma prawo je reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami;
- 3) w stosunku do przedsiębiorstwa państwowego – także organ założycielski;
- 4) w stosunku do jednoosobowej spółki Skarbu Państwa – także minister właściwy do spraw Skarbu Państwa;
- 5) w stosunku do osoby prawnej, spółki jawnej, spółki partnerskiej oraz spółki komandytowej i komandytowo-akcyjnej będących w stanie likwidacji – każdy z likwidatorów;

⁸³ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze. (Dz.U. nr 60, poz. 535 z późn. zm.). W Dzienniku Ustaw z dnia 9 października 2012 r. pod poz. 1112 opublikowano obwieszczenie Marszałka Sejmu RP z dnia 28 czerwca 2012 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2009 r. Nr 175, poz. 1361).

- 6) w stosunku do osoby prawnej wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego – kurator ustanowiony na podstawie art. 26 ust. 1 ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 2001 r. nr 17, poz. 209, i nr 110, poz. 1189, z 2002 r. nr 1, poz. 2, i nr 113, poz. 984, oraz z 2003 r. nr 49, poz. 408);
- 7) w stosunku do dłużnika, któremu została udzielona pomoc publiczna o wartości przekraczającej 100 000 euro – organ udzielający pomocy.

Dłużnik jest obowiązany, nie później niż w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości, zgłosić w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości (art. 21). Jeżeli dłużnikiem jest osoba prawna albo inna jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, obowiązek taki spoczywa na każdym, kto ma prawo reprezentować dłużnika sam lub łącznie z innymi osobami.

Osoby zobowiązane do zgłoszenia upadłości ponoszą odpowiedzialność za szkody wyrządzone wskutek niezłożenia wniosku w wyznaczonym prawnie terminie.

Ponadto jedynie skuteczne złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości może uchronić członka zarządu zadłużonej firmy przed orzeczeniem zakazu prowadzenia działalności gospodarczej.

Sprawy o ogłoszenie upadłości rozpoznaje sąd upadłościowy w składzie trzech sędziów zawodowych. Sądem upadłościowym jest sąd rejonowy – sąd gospodarczy. Do rozpoznania spraw o ogłoszenie upadłości właściwy jest sąd upadłościowy właściwy dla zakładu głównego przedsiębiorstwa dłużnika.

Postępowanie upadłościowe może przybrać dwie formy:

- 1) połączoną z likwidacją majątku;
- 2) związaną z zawarciem układu.

Sąd zwołuje wstępne zgromadzenie wierzycieli, jeżeli istnieją podstawy do ogłoszenia upadłości, chyba że oczywiste jest, że dalsze postępowanie może być prowadzone tylko w celu likwidacji majątku upadłego. Nie zwołuje się wstępnego zgromadzenia wierzycieli, jeżeli z okoliczności sprawy wynika, że jego przeprowadzenie pociągałoby za sobą nadmierne koszty, jak również gdy suma spornych wierzytelności przekracza 15% ogólnej sumy wierzytelności.

Instytucja wstępnego zgromadzenia wierzycieli istnieje w celu zebrania opinii wierzycieli co do kierunku prowadzenia postępowania upadłościowego, a także kandydatów na syndyka, nadzorcy sądowego lub zarządcy, gdy liczba wierzycieli nie jest znaczna. Na wstępnym zgromadzeniu wierzycieli może także dojść do zawarcia układu. Jeżeli zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, niż zostaliby zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika, ogłasza się upadłość dłużnika z możliwością zawarcia układu (art. 14). Postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu nie prowadzi się, gdy z uwagi na dotychczasowe zachowanie się dłużnika nie ma pewności, że układ będzie wykonany, chyba że propozycje układowe przewidują układ likwidacyjny.

Po zakończeniu lub umorzeniu postępowania upadłościowego wyciąg z zatwierdzonej przez sędziego komisarza listy wierzytelności, zawierający oznaczenie wierzytelności oraz sumy otrzymanej na jej poczet przez wierzyciela, jest tytułem egzekucyjnym przeciwko upadłemu (art. 264).

Sąd może orzec pozbawienie na okres od trzech do dziesięciu lat prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta lub pełnomocnika w spółce handlowej, przedsiębiorstwie państwowym, spółdzielni, fundacji lub stowarzyszeniu osoby, która ze swojej winy (art. 373):

- 1) będąc do tego zobowiązana z mocy ustawy, nie złożyła w terminie dwóch tygodni od dnia powstania podstawy do ogłoszenia upadłości wniosku o ogłoszenie upadłości albo
- 2) po ogłoszeniu upadłości nie wydała lub nie wskazała majątku, ksiąg handlowych, korespondencji lub innych dokumentów upadłego, do których wydania lub wskazania była zobowiązana z mocy ustawy, albo
- 3) po ogłoszeniu upadłości ukrywała, niszczyła lub obciążała majątek wchodzący w skład masy upadłości, albo
- 4) jako upadły w toku postępowania upadłościowego nie wykonała innych obowiązków ciężących na nim z mocy ustawy lub orzeczenia sądu albo sędziego komisarza, albo też w inny sposób utrudniała postępowanie.

Przy tym sąd bierze pod uwagę stopień winy oraz skutki podejmowanych działań, w szczególności obniżenie wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa upadłego i rozmiar pokrzywdzenia wierzycieli.

Sąd może orzec pozbawienie na okres od trzech do dziesięciu lat prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta lub pełnomocnika w spółce handlowej, przedsiębiorstwie państwowym, spółdzielni, fundacji lub stowarzyszeniu osoby, wobec której:

- 1) już co najmniej raz ogłoszono upadłość, z umorzeniem jej długów po zakończeniu postępowania upadłościowego;
- 2) ogłoszono upadłość nie dawniej niż pięć lat przed ponownym ogłoszeniem upadłości.

Z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu wierzycieli upadłego. W skład masy upadłości wchodzi majątek należący do upadłego w dniu ogłoszenia upadłości oraz nabyty przez upadłego w toku postępowania upadłościowego. Nie wchodzi do masy upadłości (art. 63):

- 1) mienie, które jest wyłączone od egzekucji według przepisów Kodeksu postępowania cywilnego;
- 2) wynagrodzenie za pracę upadłego w części niepodlegającej zajęciu;
- 3) mienie wyłączone uchwałą zgromadzenia wierzycieli;
- 4) nieściągalne wierzytelności oraz niezbywalne ruchomości wyłączone przez sędziego komisarza.

Po ogłoszeniu upadłości czynności postępowania upadłościowego wykonuje sędzia komisarz, z wyjątkiem czynności, dla których właściwy jest sąd. Sędzia komisarz kieruje tokiem postępowania, sprawuje nadzór nad czynnościami syndyka, nadzorcy sądowego i zarządcy, oznacza czynności, których syndykowi, nadzorcy albo zarządcy nie wolno wykonywać bez jego zezwolenia lub bez zgody rady wierzycieli, jak również zwraca uwagę na popełnione przez nich uchybienia (art. 151).

Syndyka powołuje się w razie ogłoszenia upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego. Nadzorcy sądowego powołuje się w razie ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu. Zarządcę ustanawia się w razie ogłoszenia upadłości z możliwością za-

warcia układu, gdy odebrano zarząd majątkiem upadłemu. Zarządcę powołuje się także, gdy ustanowiono nad częścią majątku zarząd własny upadłego. W sprawach objętych tym zarządem zarządca pełni czynności zastrzeżone dla nadzorcy sądowego.

Upadłość oznacza konieczność upłynnienia majątku upadłego przedsiębiorstwa w celu zaspokojenia na ogół tylko częściowego zaspokojenia roszczeń wierzycieli. Należy to do kompetencji wyznaczonego przez sąd upadłościowy (gospodarczy) syndyka masy upadłościowej. Pełne zaspokojenie roszczeń jest z reguły niemożliwe, albowiem ich wielkość przeważnie przekracza wartość likwidacyjną majątku upadłego przedsiębiorstwa. Wartość likwidacyjna, czyli wyprzedaży lub sprzedaży wymuszonej, jest na ogół niższa od wartości rynkowej.

Wskazuje to na wagę decyzji sądowych skazujących przedsiębiorstwa albo na śmierć (likwidacja), albo na życie (naprawa).

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami w przypadku zagrożenia niewypłacalnością przedsiębiorstwa może być zastosowane postępowanie naprawcze, którego podstawowym celem jest niedopuszczenie do upadłości i doprowadzenie do układu z wierzycielami. Przedsiębiorca jest zagrożony niewypłacalnością, jeżeli pomimo wykonywania swoich zobowiązań według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej jest oczywiste, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny. Jeśli przedsiębiorca uzna, że jest zagrożony niewypłacalnością, wówczas może złożyć w sądzie oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego oraz plan naprawczy i inne dokumenty przewidziane prawem. Informację o złożeniu oświadczenia o wszczęciu postępowania naprawczego przedsiębiorca ogłasza w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz w co najmniej jednym dzienniku o zasięgu lokalnym i w jednym o zasięgu ogólnopolskim. Ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym nie może nastąpić przed upływem 14-dniowego terminu (który rozpoczyna się od złożenia oświadczenia sądowi), w którym sąd może zakazać wszczęcia postępowania naprawczego. Sąd może, w ciągu 14 dni od złożenia oświadczenia o wszczęciu postępowania naprawczego, zakazać wszczęcia tego postępowania, jeżeli oświadczenie to zostało złożone z naruszeniem przepisów lub jeżeli zawarte w nim lub w załączonych dokumentach dane lub oświadczenia są nieprawdziwe. Data ogłoszenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym jest dniem wszczęcia postępowania naprawczego. Z dniem wszczęcia postępowania naprawczego przedsiębiorca składa wniosek o wpis informacji o wszczęciu postępowania naprawczego odpowiednio do Krajowego Rejestru Sądowego albo ewidencji działalności gospodarczej.

Po wszczęciu postępowania sąd ustanawia nadzorcę sądowego, którego koszty pracy pokrywa przedsiębiorca prowadzący postępowanie naprawcze. Płaca nadzorcy wynosi dwukrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw. Nadzorca kontroluje prawidłowość przebiegu postępowania naprawczego. Dzięki wszczęciu postępowania naprawczego zawieszono zostają spłaty zobowiązań przedsiębiorcy i nie nalicza się odsetek należnych od przedsiębiorcy. Ponadto nie mogą być wszczynane przeciwko przedsiębiorcy egzekucje i postępowania zabezpieczające, a wszczęte podlegają z mocy prawa zawieszeniu.

Od dnia wszczęcia postępowania naprawczego do dnia prawomocnego zatwierdzenia układu albo umorzenia postępowania przedsiębiorca nie może zbywać ani obciążać swojego majątku.

Głównym celem postępowania naprawczego i planu naprawy przedsiębiorstwa jest przywrócenie przedsiębiorcy zdolności do przetrwania i konkutowania na rynku, co na-

stępuje poprzez restrukturyzację majątku i zobowiązań. Przy tym restrukturyzacja zobowiązań następuje w drodze układu zawartego na zgromadzeniu wierzycieli.

5. Upadłości – wymiar ilościowy. Statystyczne ułomności

Ilościowe statystyki, ani krajowe, ani światowe, nie mogą w pełni odzwierciedlać rzeczywistej wagi problematyki bankructw i upadłości. Co najwyżej mogą wskazywać trendy i kierunki zmian. Statystyki dotyczą bowiem upadłości, a zatem nie obejmują wszystkich rzeczywistych bankructw. Nie obejmują pozasądowych bankructw przedsiębiorstw, tzw. cichych śmierci, będących następstwem niepowodzenia w biznesie. W ich wyniku przedsiębiorstwo zaprzestaje działalności, ale sprawa nie jest kierowana do sądu upadłościowego, ponieważ długi przedsiębiorstw udało się spłacić, przy czym w tym celu często angażowane są źródła nie pochodzące z samego przedsiębiorstwa (np. zasoby prywatne, rodzinne), albo też – mimo niespłacenia przez przedsiębiorstwo długów – wierzyciele nie skierowali do sądu wniosku o upadłość.

W Polsce na meandry statystyki nakładają się luki w systemie statystycznym. Główny Urząd Statystyczny nie publikuje kompleksowych statystyk upadłości. Źródłem danych mogą być w tej sytuacji dane Ministerstwa Sprawiedliwości i sądów, ale są to źródła trudno dostępne i rozproszone. W tej sytuacji podstawowym źródłem informacji na ten temat stają się wywiadownie gospodarcze. Ale i one nie dysponują statystykami kompleksowymi. (Dostępne dane statystyczne, a także analizy dysfunkcji w prawie upadłościowym i naprawczym przedstawiane są w cytowanych we wprowadzeniu do niniejszego Biuletynu – w przypisie nr 4 – monografiach na temat upadłości)⁸⁴.

Na ułomności statystyki wskazują dane zawarte w tabeli nr 2. Wynika z nich, że upadłości stanowią promilową część ogólnej liczby funkcjonujących podmiotów w Polsce.

Tabela 2. Liczba podmiotów ogółem w Polsce i ich upadłości

Rok	Liczba podmiotów ogółem	Liczba upadłości	Upadłości w % ogółu podmiotów
2011	3 869 897	723	0,02%
2010	3 909 802	655	0,02%
2009	3 742 673	691	0,02%
2008	3 757 093	411	0,01%
2002	3 757 093	1863	0,05%

Źródło: dane GUS i wywiadowni gospodarczych

Statystyczny obraz upadłości weryfikowany jest pośrednio przez dane dotyczące liczby jednostek wyrejestrowywanych. (Najnowsze dostępne dane na ten temat – dane dotyczące pierwszego półrocza 2012 r. – przedstawione są w tabeli nr 3).

W Polsce liczba jednostek wyrejestrowywanych jest nieporównywalnie większa od liczby jednostek upadłych. Zarazem jednak przedsiębiorstw nowo rejestrowanych jest więcej niż wyrejestrowywanych, ale równocześnie znacząca jest liczba jednostek zawieszających swą działalność. Jedną z przyczyn tego mogą być niepowodzenia w biznesie. Należy jednak uwzględnić fakt, że znaczna liczba jednostek, mimo że figuruje w rejestrach, nie prowadzi działalności. Szacuje się np. że dotyczy to około 50% małych i śred-

⁸⁴ Vide Wprowadzenie, przypis 4, najnowsza z nich w: *Upadłości, bankructwa i naprawa przedsiębiorstw*, red. A. Adamska, E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, w tym Aneks statystyczny.

nich przedsiębiorstw. Wskazuje to na meandry statystyki dotyczącej liczby przedsiębiorstw i ich upadłości.

Tabela 3. Podmioty gospodarki narodowej

I–VI 2012 r.	Liczba w tys. szt.	Udział
Nowo zarejestrowane	171 206	4,4%
Wyrejestrowane	138 065	3,5%
Zawieszona działalność	287 416	7,4%
Liczba podmiotów ogółem	3 902 340	100,0%

Źródło: dane GUS i wywiadowni gospodarczych

Na ułomności statystyki nakłada się też fakt, że procesami upadłościowymi nie są obejmowane przedsiębiorstwa, których wartość majątku, czyli tzw. masa upadłościowa, nie wystarcza na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego.

W takiej sytuacji podstawowym narzędziem analitycznym w badaniu bankructw i upadłości stają się analiza jakościowa i analizy hermeneutyczne.

6. Upadłości – problem stygmatyzacji

Upadłości to nie tylko problem słabo zdiagnozowany, ale nierzadko temat tabu, temat wstydlawy. Na tym polega stygmatyzacyjny syndrom w podejściu do bankructw i upadłości. Przedsiębiorcy boją się stygmatyzacji, naznaczenia doprowadzeniem do bankructwa. Wyrażna jest bowiem tendencja do uznawania bankructwa za problem wyłącznie jednostek (przedsiębiorstw) słabych. Przedsiębiorstwa silne natomiast na ogół raczej nie mogą sobie wyobrazić swojego bankructwa. Jednak gwałtowność i zawilość przemian cywilizacyjnych, jakim obecnie podlega gospodarka w skali światowej i lokalnej sprawia, że obok ich beneficjentów rośnie liczba „ofiar”. Głębokie przemiany zawsze obarczone są dużym ryzykiem, zwłaszcza zważywszy na rosnącą w warunkach globalizacji łatwość rozprzestrzeniania się sytuacji kryzysowych i „wirusa bankructwa”. Odpowiednio szybkie identyfikowanie szans i zagrożeń przedsiębiorstw jest niezbędnym czynnikiem optymalizacji bieżących i strategicznych decyzji, podejmowanych na różnych szczeblach zarządzania.

Nieprawidłowości w sferze teorii i praktyki upadłości przedsiębiorstw dotyczą nie tylko Polski. Z głośnej w Niemczech książki Anne Koark *Insolvent und trotzdem erfolgreich* wynika, że obowiązujące tam procedury i regulacje upadłościowe, nie uwzględniają należycie problemu uzdrawiania przedsiębiorstw⁸⁵. Anne Koark na podstawie własnych doświadczeń i praktyki biznesowej wskazała wiele nieprawidłowości i wręcz absurdów w niemieckim prawie upadłościowym.

Słabości regulacji upadłościowych występują także w wielu innych krajach Unii Europejskiej i świata. Choć globalizuje się świat, globalizuje się biznes, to ciągle jeszcze czyni się zbyt mało, aby w skali globalnej ucywilizować procesy bankructwa – i to mimo że z bankructwem przedsiębiorstwa może się wiązać globalny efekt domina. Dopiero w 2004 r. UE podjęła działania na rzecz „ucywilizowania bankructwa” (działania skierowane przede

⁸⁵ A. Koark, *Insolvent und trotzdem erfolgreich*, Business Village, Göttingen 2003.

wszystkim do mniejszych przedsiębiorstw). W ramach UE opracowano projekt „Stigma of failure and early warning tools”⁸⁶. Główne cele tego projektu to:

- opracowanie materiałów informacyjnych dotyczących radzenia sobie z piętnem związanym z bankructwem,
- opracowanie narzędzi wczesnego ostrzegania mających zapobiegać upadłości.

Podjmuje się też pewne działania praktyczne, czego wyrazem są niektóre przedsięwzięcia wprowadzane obecnie w krajach UE. Zmiany te ukierunkowane są na:

- wspieranie przedsiębiorstw przeżywających trudności,
- usuwanie przeszkód na drodze do drugiej szansy.

Nieprawidłowości w funkcjonowaniu prawa upadłościowego dotyczą także Polski. Mimo zmiany prawa upadłościowego w praktyce nadal wyraźne są jego ułomności, co potwierdzają też opinie praktyków. Przede wszystkim ciągle niedoceniany jest drugi nurt w prawie upadłościowym – nurt naprawczy. Wierzyciele chcą raczej jak najszybciej odzyskać swoje wierzytelności, odzyskać to, co jest jeszcze możliwe. Po części stanowi to jedno z następstw występujących w praktyce symptomów kryzysu zaufania w biznesie. Takie zachowania wierzycieli korespondują z konstatacjami noblisty Daniela Kahnemana stwierdzającego, że w różnych zachowaniach nie respektuje się prawa regresji, sądząc, że jeżeli jakiś proces się rozwija, to będzie trwał nadal. Towarzyszy temu alergią menedżerów na złe wiadomości, czy mówiąc inaczej – syndrom awersji do strat. Wiążą się z tym „utopione koszty”, co tak wyraziście zostało przedstawione w „teorii perspektywy” Kahnemana (Nobel 2002)⁸⁷. Warren Buffet należący do światowej czołówki inwestorów i menedżerów tak przestrzega przed utopionymi kosztami: „Jeśli poczujesz, że jesteś w dole, najlepszą rzeczą, jaką możesz zrobić, to... odłożyć łopatę”. Praktyka nader często dowodzi, że jeżeli w biznesie wpadnie się w dół, to i tak – jak to barwnie ktoś określił – pozostaje tylko „dzwonić po grabarza”. Procesy naprawcze często nie są brane pod uwagę, nawet jeżeli istnieją szanse na uzdrowienie. Wiąże się to m.in. z przyczynami bankructwa. Badania wykazują, że w Polsce znaczna część upadłości przedsiębiorstw to upadłości „reżyserowane”, a ich przyczyny nie mają cech czysto ekonomicznych. Potwierdzają to opinie praktyków, w tym sędziów sądu gospodarczego. Paradoksalnie zmiana prawa upadłościowego w Polsce na prawo upadłościowe i naprawcze doprowadziła do zmarginalizowania naprawy – na rzecz likwidacji i upadłości przedsiębiorstw. Obecna konstrukcja prawna dotycząca postępowania naprawczego sprawia, że przedsiębiorcy w takim postępowaniu widzą raczej zagrożenie dla swojego wizerunku i pozycji rynkowej oraz niebezpieczeństwo postawienia w stan upadłości likwidacyjnej (w przypadku niepowodzenia zawarcia układu z wierzycielami), aniżeli szansę na wybrnięcie z doraźnych problemów i poprawę własnej konkurencyjności⁸⁸.

W przypadku upadłości nie uwzględnia się nierzadko faktu, że efekt domina sprawia, iż ogólny rezultat efektywnościowy jest niekorzystny, a przecież upadłości mają na celu wzrost efektywności rynkowej. Niestety, nader często, nawiązując do znanej z literatury

⁸⁶ Communications materials to tackle the stigma of business failure, BusinessUpdated, 17/3/2006, http://www.businessupdated.com/shownews.asp?news_id=1146&cat=Communications+materials+to+tackle+the+stigma+of+business+failure.

⁸⁷ D. Kahneman, *A perspective on intuitive judgment and choice, Maps of bounded rationality*, Prize Lecture, Princeton University, Department of Psychology, Princeton, December 8th 2002.

⁸⁸ Kwestie te są analizowane w cytowanych szczegółowo książkach w przypisie 4.

metafory zbitej szyby – zysk szklarza staje się stratą dla krawca⁸⁹. Występują tu ponadto wyraźne symptomy, także znane z literatury, „tragedii wspólnego pastwiska”. Na „reżyserowanych” upadłościach nierzadko zyskuje bowiem wąska grupa interesariuszy⁹⁰, ale przeważnie kosztem społecznych nakładów, negatywnych „efektów zewnętrznych”; łączne straty społeczno-gospodarcze są wówczas bardzo wysokie. Ponadto zagrożenia takie narastają wskutek dysfunkcyjności obecnego systemu podatkowego. Zwiększa to koszty „ofiar systemu podatkowego”, w tym następstwa upadłości i likwidowania przedsiębiorstw, do czego może przecież dojść w skrajnych przypadkach błędów podatkowych. W wyniku tego budżet nie tylko traci źródło wpływów podatkowych, ale w dodatku ponosi negatywne następstwa tych procesów, np. w formie konieczności dodatkowych świadczeń na rzecz osób, które w następstwie takich procesów utraciły pracę. Pomoc, jeśli nawet przychodzi, to często za późno. Aby do tego nie dochodziło, niezbędne jest skuteczne prawo gospodarcze.

Zarazem wskazuje to na zasadność i potrzebę wdrażania systemów wczesnego ostrzegania, które umożliwiają odpowiednio wczesne przeciwdziałanie zagrożeniom, a także sprzyjają identyfikacji upadłości reżyserowanych. Jeżeli upadłość jest niereżyserowana, to przeważnie znacznie wcześniej poprzedzają ją rozmaite negatywne zjawiska, co znajduje odzwierciedlenie w pogarszających się wskaźnikach ekonomicznych. Symptomy zagrożenia upadłością pojawiają się na ogół powoli – organizm, jakim jest przedsiębiorstwo, powoli więc słabnie. Natomiast charakterystyczną cechą upadłości „reżyserowanych” jest ich nagłość. Nagle się okazuje, że wartości niematerialne i prawne są niewiele (albo i nic) warte, nagle się okazuje, że pieniądze stopniały itp. Badania potwierdzają przydatność modeli wczesnego ostrzegania w identyfikacji zagrożenia upadłością przedsiębiorstw, wykazały zarazem niestety niewielkie zainteresowanie praktyki tymi modelami. Nie korzystają z tego typu narzędzi nawet jednostki nadzorujące działalność przedsiębiorstw (w tym takie jak m.in. rady nadzorcze, audytorzy i inne).

Nieprzypadkowo zatem następstwa upadłości przedsiębiorstw są z reguły rozległe i dotkliwe – nie tylko dla właścicieli, pracowników i kontrahentów, lecz także dla państwa i jego budżetu, tym bardziej że w Polsce wyraźny jest niedorozwój instytucjonalnej (sądowej, badawczej, informacyjnej i innych) infrastruktury upadłości. Uzasadnia to postulat szerszego wykorzystania w praktyce modeli wczesnego ostrzegania przed zagrożeniami w biznesie oraz postulat rozwoju instytucjonalnej infrastruktury, ukierunkowanej na monitoring upadłości i przeciwdziałanie im. Jest to istotne tym bardziej, że współcześnie funkcjonowanie przedsiębiorstw charakteryzują rosnące napięcia, rosnący stopień ryzyka i niepewności, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym zagrożeniu bankructwem.

Postępujące procesy globalizacji, rozwój rynków kapitałowych i ponadnarodowych przedsiębiorstw oraz związana z tym złożoność gospodarki, a tym samym rosnące ryzyko biznesu sprawiają, że nie tylko gospodarka, przedsiębiorstwa, lecz także ryzyko podlegają globalizacji. Wskazuje to na konieczność stałego monitorowania przemian w gospodarce światowej, która w ostatnich latach znajduje się pod silnym wpływem przemian dokonujących się w krajach Azji, w tym przede wszystkim przełomowej transformacji, dokonującej się w Chinach. Stąd konieczność przede wszystkim analiz z tego zakresu, tym bardziej,

⁸⁹ H. Hazlitt, *Ekonomia w jednej lekcji*, Wydawnictwo Znak-Signum, Kraków 1993, s.22 i nast.

⁹⁰ G. Hardin, „The Tragedy of the Commons”, *Science*, Vol. 162, No. 3859 (December 13, 1968), pp. 1243–1248

że wiążą się z tym złożone zjawiska offshoringu i reshoringu, delokalizacji przemysłowej i generalnie gospodarczej.

Przedsiębiorstwa wykazują objawy sytuacji kryzysowych zwykle na długo przedtem, zanim dojdzie do upadłości. Charakteryzują je zwykle stagnacja, niewykorzystane w pełni zasoby, nieefektywne zarządzanie. Symptomy te pokazują, że jeżeli nie dojdzie do szybkich działań naprawczych, to przedsiębiorstwo bankrutuje. Wczesne zlokalizowanie i wychwycenie sygnałów zbliżającego się kryzysu powinno być zatem jednym z podstawowych zadań w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Aby dostatecznie wcześnie zidentyfikować symptomy zbliżającego się bankructwa i na tej podstawie podjąć decyzje uzdrawiające, przedsiębiorstwo powinno dysponować wiarygodnymi informacjami o przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Podstawowymi źródłami informacji są sprawozdawczość i różnego rodzaju analizy przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia. Wśród tych instrumentów bazowy charakter mają rachunkowość i analiza finansowa działalności przedsiębiorstwa. Zaś na tej podstawie możliwe jest wypracowanie modeli wczesnego ostrzegania przed zagrożeniami.

Monitoring i wczesne rozpoznanie zagrożeń są warunkami *sine qua non* podejmowania trafnych decyzji ekonomicznych. Istotne jest przy tym rozpoznanie reakcji przedsiębiorstw na zmiany (w tym zwłaszcza zaostrzenie) polityki gospodarczej i otoczenia instytucjonalno-prawnego.

W związku ze zmianami paradygmatu rozwojowego dla prawidłowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw niezbędna jest efektywna instytucjonalna infrastruktura biznesu, w tym infrastruktura upadłości. Przekonują o tym ujawniające się w ostatnim okresie z całą ostrością słabości nowoczesnej gospodarki i zagrożenia dla światowego systemu gospodarczego (m.in. poprzez nadmierną finansyzację, spektakularne bankructwa wielkich przedsiębiorstw i rachunkowość agresywną).

Ze względu na dysfunkcje prawa upadłościowego i naprawczego podejmowane są prace ukierunkowane na jego zmiany – wskazywane we wstępie do tego Biuletynu i omawiane w referacie sędziego J. Płocha.

Podsumowanie

Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw to problem, którego waga zwiększa się wraz z rosnącą złożonością gospodarki i jej globalizacją. W takich warunkach nasila się bowiem globalny efekt domina, a także ryzyko związane z dysfunkcjami dotyczącymi upadłości transgranicznych⁹¹. Złożoność tych kwestii przekłada się na problemy stanowienia i egzekwowania prawa upadłościowego i naprawczego, co przejawia się w wielu nieprawidłowościach w realizacji postępowań upadłościowych. Nakładają się na to ułomności statystyki. Zarazem te ułomności i dysfunkcje wskazują na kierunki niezbędnych zmian. Są one przedmiotem prac zespołu ekspertów powołanego przez ministra sprawiedliwości. Wyniki tych prac przedstawione są w III części niniejszego Biuletynu.

⁹¹ Vide J. Krawiec, *Upadłości transgraniczne*, Biuletyn Ekonomiczny PTE, nr 4, 2012.