

**Grzegorz Gołębiowski**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **TRENDY UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE**

### **1. Wstęp**

Upadłości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej nie są niczym nadzwyczajnym. W teorii ekonomii zjawisko upadku podmiotów gospodarczych traktowane jest jako rodzaj naturalnego regulatora systemu gospodarczego. W gospodarce rynkowej zasoby społeczeństwa zmieniają swoje zastosowanie z jednego na inne, uznane za bardziej użyteczne; w konsekwencji bankrutują przedsiębiorstwa, które nie są wystarczająco efektywne [Korol 2004]. W makroskali upadek ma charakter raczej pozytywny. Inaczej jest w z punktu widzenia mikroskali, gdzie wiąże się on najczęściej, po pierwsze, z pewnym dyskomfortem i stratą właściciela, po drugie zaś – ze stratami wierzycieli. W Polsce z tym zjawiskiem mamy do czynienia od czasu transformacji systemowej, która szczególnie na początku przyniosła wiele upadłości. Wówczas upadłości miały często charakter nagły i wynikały z wprowadzania zmian systemowych związanych z odejściem od zasad gospodarki centralnie planowanej.

Upadłość jednak najczęściej nie występuje nagle. Poprzedzona jest kryzysem trwającym krócej bądź dłużej. Podłożem kryzysu mogą być zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne oddziałujące na przedsiębiorstwo – albo łączne występowanie jednych i drugich. Nie bez znaczenia jest faza cyklu gospodarczego, w którym znajduje się państwo – siedziba podmiotów gospodarczych i w jego granicach często dominujący rynek zbytu.

### **2. Zaobserwowane prawidłowości**

W wielu krajach świata istnieje bardzo bliska zależność korelacyjna pomiędzy cyklem gospodarczym a liczbą upadłości przedsiębiorstw. Tym niemniej siła tej

zależności zależy od wielkości wzrostu/spadku PKB. Nie każdy wzrost gospodarczy powoduje spadek liczby upadłości przedsiębiorstw. Uważa się, że wzrost PKB na poziomie 2-3% może być zbyt mały, by odwrócić trend rosnący liczby upadłości w danym kraju. Stawiana jest teza, iż bardzo niski wzrost PKB na poziomie 1% bądź mniej najczęściej wywołuje nie spadek, a właśnie wzrost liczby upadłości w wysokości 5 do 10% [„Insolvency Outlook” 2004, s. 4]. Stąd wniosek, że w takim przypadku zależność korelacyjna może być dodatnia.

Tabela 1. Zależność wzrostu/spadku liczby upadłości od PKB w Polsce

| Lata | Liczba upadłości | PKB  |
|------|------------------|------|
| 1997 | 794              | 6,8% |
| 1998 | 884              | 4,8% |
| 1999 | 1017             | 4,1% |
| 2000 | 1289             | 4,0% |
| 2001 | 1674             | 1,0% |
| 2002 | 1863             | 1,4% |
| 2003 | 1798             | 3,8% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i TU Euler Hermes.

Współczynnik Spearmana, stosowany do badania zależności między cechami ilościowymi w przypadku niewielkiej liczby obserwacji, dla badanej próby (w ciągu 7 lat) w Polsce wynosi  $-0,89286^1$ . Im wartość stosunku korelacyjnego jest bliższa jedności, tym zależność korelacyjna jest silniejsza. Znak minus świadczy o ujemnej korelacji pomiędzy zmiennymi. Oznacza to, że wraz ze wzrostem PKB w Polsce maleje liczba upadłości przedsiębiorstw lub odwrotnie, wraz ze spadkiem PKB rośnie liczba upadłości przedsiębiorstw i ta zależność korelacyjna jest stosunkowo wysoka. W Polsce w porównaniu z Węgrami i Czechami wrażliwość przedsiębiorstw na zmiany PKB jest większa. Odpowiednie współczynniki rang Spearmana wynoszą: dla Węgier  $-0,77143$  (liczony dla danych z lat 1998-2003) i dla Czech  $-0,2333$  (liczony dla danych z lat 1995-2003).

Zróznicowanie współczynnika upadłości (liczonego jako relacja liczby upadłości do liczby przedsiębiorstw) na świecie jest duże. Niestety interpretacja tej wielkości jest utrudniona z uwagi na rozbieżności w sposobie doboru danych. Dotyczy to zarówno liczby przedsiębiorstw, jak i liczby upadłości.

Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych brane są pod uwagę tylko przedsiębiorstwa sporządzające listy płac (prowadzące działalność i zatrudniające pracowników) – jest to około 25% wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych przez

<sup>1</sup> Uwzględniając dane o liczbie upadłości w Polsce w 2004 r. (1025) oraz wstępną, podaną przez GUS wysokość PKB w 2004 r. (3,9%), korelacja liczby upadłości ze zmianą PKB, dla 8 zmiennych – obserwowanych lat, tj. wraz z 2004 r., wynosi  $-0,90476$ , co potwierdza silną korelację tych dwóch cech.

amerykański urząd statystyczny (US Census Board). W Niemczech liczba przedsiębiorstw odpowiada liczbie podmiotów gospodarczych płacących w danym roku podatki, których obroty wyniosły przynajmniej 16 620 euro w 2003 roku. W tej liczbie (2 926 570) przedsiębiorstw około 70% stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe, które w danych statystycznych w Japonii nie są brane pod uwagę. Tam liczba przedsiębiorstw odpowiada tym zarejestrowanym (płacącym podatki) w urzędzie podatkowym (The National Tax Agency) niezależnie od sektora, w którym działają.

Biorąc pod uwagę liczbę upadłości, jest ona także różnie rozumiana przez autorów raportu, m.in. ze względu na różne źródła pozyskania danych. W Niemczech są to upadłości przedsiębiorstw, ale także osób fizycznych (upadłość konsumenska) odnotowane przez niemiecki urząd statystyczny (DeStatis). Dla przykładu we Francji uwzględniona w tabeli liczba upadłości odpowiada liczbie orzeczeń sądowych o upadłości, publikowanej w dzienniku urzędowym Bodach (więcej [„Insolvency Outlook” 2004, s. 7-35]).

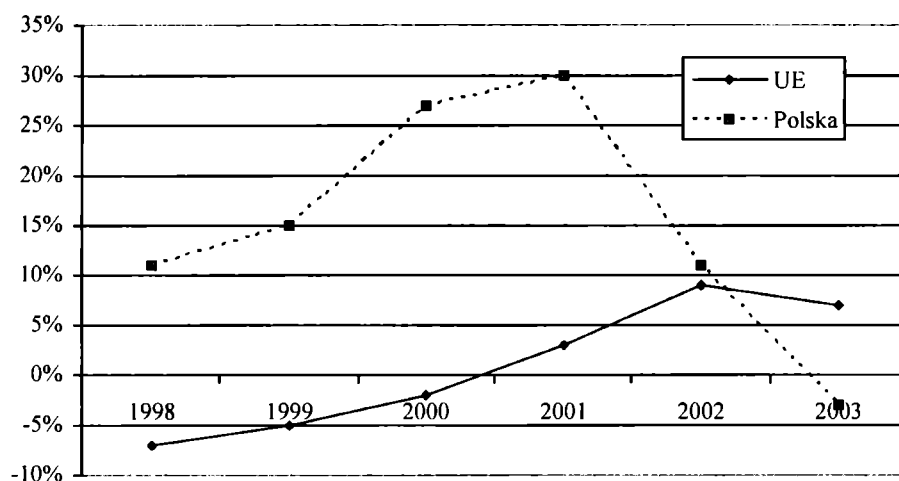
Tabela 2. Liczba i współczynniki upadłości przedsiębiorstw w wybranych krajach świata w 2003 roku

| Kraje           | Udział w PKB świata | Liczba przedsiębiorstw | Liczba upadłości | Współczynnik upadłości |
|-----------------|---------------------|------------------------|------------------|------------------------|
| USA             | 30,50%              | 5 677 740              | 33 162           | 0,58%                  |
| Japonia         | 11,91%              | 2 791 841              | 13 397           | 0,48%                  |
| Niemcy          | 6,67%               | 2 926 570              | 37 700           | 1,29%                  |
| Wielka Brytania | 4,98%               | 4 021 390              | 54 931           | 1,37%                  |
| Francja         | 4,88%               | 2 543 000              | 46 142           | 1,81%                  |
| Włochy          | 4,08%               | 4 083 966              | 10 695           | 0,26%                  |
| Kanada          | 2,41%               | 2 228 572              | 8 364            | 0,38%                  |
| Hiszpania       | 2,33%               | 2 813 159              | 985              | 0,04%                  |
| Holandia        | 1,42%               | 692 960                | 6 972            | 1,01%                  |
| Szwajcaria      | 0,86%               | 317 738                | 4 792            | 1,15%                  |
| Szwecja         | 0,84%               | 856 517                | 7 848            | 0,92%                  |

Źródło: [„Insolvency Outlook” 2004].

Z ustaleniem porównywalnej liczby upadłości jest kłopot, polegający na odmiennej definicji upadłości, z jednej strony w zależności od źródła pozyskania danych, a z drugiej strony w zależności od środowiska, które formułuje tę definicję. Z punktu widzenia ekonomii bankrutem jest przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie regulować swoich długów oraz wartość jego majątku nie wystarcza na spłacenie wszystkich zobowiązań (z tego punktu widzenia może dojść do sytuacji, że bankrut będzie nadal prowadzić działalność). Z prawnej perspektywy upadłość przedsiębiorstwa następuje dopiero po ogłoszeniu bankructwa przez sąd [Prusak 2001, s. 80].

Wart odnotowania jest fakt, że trend dynamiki upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest bardzo zbliżony do trendu obserwowanego w Unii Europejskiej.



Dane dla 15 członków UE (bez Szkocji i Irlandii) plus Szwajcaria

Rys. 1. Dynamika liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Allianz i TU Euler Hermes.

Współczynnik upadłości przedsiębiorstw w Polsce rósł do końca 2002 roku. Obserwowany od 2001 r. spadek dynamiki liczby upadłości w Polsce, a także od 2003 r. spadek liczby upadłych przedsiębiorstw w konsekwencji spowodował wyhamowanie wzrostu współczynnika upadłości.

Tabela 3. Współczynnik upadłości w Polsce w latach 1998-2003

| Rok  | Liczba przedsiębiorstw* | Liczba upadłości | Współczynnik upadłości (%) |
|------|-------------------------|------------------|----------------------------|
| 1998 | 2 842 278               | 884              | 0,031                      |
| 1999 | 3 039 451               | 1017             | 0,033                      |
| 2000 | 3 185 040               | 1289             | 0,040                      |
| 2001 | 3 325 540               | 1674             | 0,050                      |
| 2002 | 3 468 218               | 1863             | 0,054                      |
| 2003 | 3 581 593               | 1798             | 0,050                      |

\* Ogół przedsiębiorstw działających w Polsce według statystyki GUS.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i TU Euler Hermes.

Niezależnie od trendu zachowania współczynnika upadłości w Polsce, w kontekście średniej wielkości tej miary dla ogółu przedsiębiorstw w Unii Europejskiej na poziomie 0,8 – nie powinien budzić on wielkiego niepokoju, choć jego wielkość dla przedsiębiorstw aktywnych jest na nieco wyższym poziomie.

Na problematykę upadłości warto też spojrzeć przez pryzmat kilku innych czynników: stopnia wsparcia dla przedsiębiorstw, współpracy pomiędzy podmiotami,

barier wejścia i wyjścia z rynku, trudnych warunków konkurencji, a także negatywnego postrzegania przez społeczeństwo faktu upadku lub niepowodzenia. Okazuje się, że tam, gdzie wsparcie ze strony państwa jest intensywne, występuje większy odsetek przedsiębiorstw przeżywających dłużej niż trzy lata na rynku.

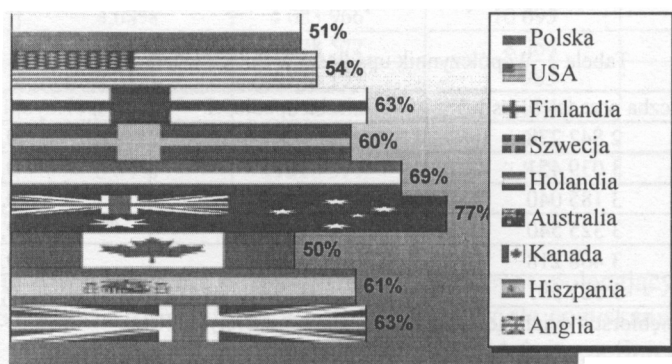
Tabela 4. Współczynnik upadłości w Polsce w latach 1998-2002 liczony dla firm aktywnych

| Rok  | Liczba aktywnych firm* | Liczba upadłości | Współczynnik upadłości (%) |
|------|------------------------|------------------|----------------------------|
| 1998 | 1 726 100              | 884              | 0,05                       |
| 1999 | 1 819 200              | 1017             | 0,06                       |
| 2000 | 1 766 100              | 1289             | 0,07                       |
| 2001 | 1 657 600              | 1674             | 0,10                       |
| 2002 | 1 735 400              | 1863             | 0,11                       |

\* Przedsiębiorstwa aktywne szacowane przez Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN (obecnie w likwidacji).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i TU Euler Hermes.

W takich krajach jak Australia, Finlandia, czy Holandia, stosujących efektywną politykę wsparcia MSP znajdujących się w fazie wzrostu, odsetek przedsiębiorstw dojrzałych jest najwyższy. W Polsce odsetek ten wynosi 51%, co oznacza, że średnio co druga firma jest w stanie przetrwać więcej niż trzy lata. Wśród przedsiębiorstw z sektora MSP największe szanse na przetrwanie i rozwój mają przedsiębiorstwa średnie, później małe. Ryzyko upadłości jest najwyższe w mikroprzedsiębiorstwach (por. [Przetrwanie... 2004, s. 110]).

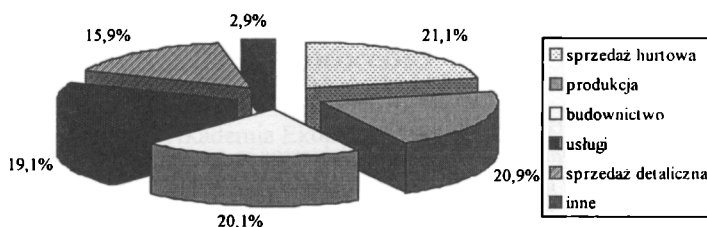


Rys. 2. Wskaźnik przeżycia przedsiębiorstw (po 3 latach)

Źródło: [Raport... 2003].

Biorąc pod uwagę dane sektorowe, sektorem najbardziej dotkniętym upadłościami była sprzedaż hurtowa – w tej branży w 2004 r. odnotowano 216 bankructw, co stano-

wiło 21,1% łącznej liczby upadłości w Polsce. W ramach sektora określanego jako sprzedaż hurtowa największa liczba upadłości miała miejsce wśród firm zajmujących się hurtową sprzedażą materiałów budowlanych (24%) oraz wyrobów spożywczych (15%). Za najmniej ryzykowną uznano sprzedaż alkoholi i farmaceutyków.



Rys. 3. Bankructwa według branż w 2004 r. w Polsce

Źródło: informacja prasowa Euler Hermes z 18 stycznia 2005.

Analizując formy organizacyjno-prawne bankrutujących w Polsce przedsiębiorstw, można zauważyć, że najwięcej upadłości w okresie styczeń-grudzień 2004 r. dotyczyło spółek z ograniczoną odpowiedzialnością – 61%, najmniej zaś – przedsiębiorstw państwowych (2%), spółdzielni (4%) oraz spółek jawnych (5%). Właściwa interpretacja tych danych wymagałaby jednak znajomości struktury przedsiębiorstw na polskim rynku według formy prawnej.

### 3. Podsumowanie

Obserwujemy obecnie w Polsce symptomy wzrostu gospodarczego. Wydaje się, że obserwowany trend wzrostowy liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce został z początkiem 2003 r. zatrzymany. W roku 2004 liczba upadłości przedsiębiorstw spadła o blisko 43%: z 1788 w 2003 r. do 1025 w 2004 r. i był to rekordowy spadek w skali europejskiej. Prognoza na 2005 r. jest raczej optymistyczna. Oczekuje się, że w 2005 r. upadnie nie więcej niż 980 przedsiębiorstw<sup>2</sup>.

Relatywnie długi czas, jaki upłynął od momentu rozpoczęcia transformacji polskiej gospodarki, oraz cały szereg wydarzeń, które miały w tym okresie miejsce, spowodowały, że rynek jest już dość dobrze ukształtowany. Oznacza to, że na rynku przetrwały przede wszystkim sprawnie działające przedsiębiorstwa, które potrafią dostosować swoją strategię rozwoju do nowych warunków. Zgodnie ze stwierdzoną wcześniej, relatywnie silną ujemną korelacją liczby upadłości ze wzrostem gospodarczym, a także biorąc pod uwagę zrestrukturyzowaną w dużej mierze polską gospodarkę, można się spodziewać, że w najbliższej przyszłości nie dotknie

<sup>2</sup> Informacja prasowa Euler Hermes o liczbie bankructw w Polsce i na świecie z 18 stycznia 2005.

Polski plaga upadłości przedsiębiorstw. Z tego punktu widzenia, jak się okazało, również wstąpienie Polski do Unii Europejskiej nie wywarło tak negatywnego wpływu na sytuację polskich przedsiębiorstw, jakiej się spodziewano.

## **Literatura**

„Insolvency Outlook” (Euler Hermes) 2004, nr 2.

Korol T., *Metody prognozowania upadłości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce – szanse i zagrożenia*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004.

Prusak B., *Uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw*, [w:] *Gospodarka Polski w okresie transformacji*, red. F. Bławat, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2001.

*Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, red. F. Bławat, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.

*Raport o stanie sektora MSP w Polsce w latach 2001-2002*, PARP, Warszawa 2003.

## **THE TRENDS FOR INSOLVENCY OF COMPANIES IN POLAND**

### **Summary**

The problems connected with insolvency of business enterprises become more and more often an issue of academic research. It appears that among others there is a correlation between an economic cycle and the number of insolvency of business enterprises. This correlation is especially strong in Poland. Moreover, in the article there are analyzed tendencies for insolvency of companies in Poland taking various measurements and criteria into account. In a few cases there are considered indicators observed in other countries in Europe and all over the world.