

Recenzja książki

pt. Bankructwa przedsiębiorstw.

Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne

Redakcja naukowa Elżbieta Mączyńska

Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie,

Warszawa 2014

Józefa Famielec*

Zespół Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie opracował kolejną już publikację dotyczącą bankructw i upadłości przedsiębiorstw¹, którą wydała Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie w 2014 roku. Jest ona rezultatem - jak pisze redaktor naukowy książki we wprowadzeniu - wieloletnich, interdyscyplinarnych badań nad prawem upadłościowym oraz procesami naprawczymi przedsiębiorstw upadłych. Tytułowe bankructwa są opisywane w treści książki kategorią upadłości. Tylko rozdział 1, wprowadzający (E. Mączyńska), zatytułowany jest *bankructwa przedsiębiorstw*, ale w treści kategoria ta występuje w duecie kategorii *bankructwa i upadłości*. Z tego wynika, że autorzy nie rozstrzygają genezy tych dwóch, często odmiennie traktowanych kategorii, ale opisują i analizują przyczyny, mechanizmy oraz skutki procesów z nimi związanych.

Treść książki jest bardzo rozbudowana, usystematyzowana w dwudziestu rozdziałach podzielonych na cztery części. Są to:

Część I - Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw - wybrane determinanty i trendy (rozdziały 1-5),

Część II - Upadłości przedsiębiorstw - ujęcie sektorowe. Studia przypadków (rozdziały 6-12),

Część III - Upadłości przedsiębiorstw - aspekty właścicielskie i zarządcze (rozdziały 13-18),

Część IV - Statystyka upadłości (rozdziały 19-20).

Warto dodać, że większość rozdziałów jest wypełniona materiałem empirycznym, weryfikującym badane zależności i procesy.

Szczególną wartość dodaną, wobec innych publikacji w tym zakresie, mają następujące problemy:

* prof. dr hab. Józefa Famielec, Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

¹ Ich wykaz za lata 2005-2013 zawiera recenzowana książka. Zespół autorów liczy 24 osoby. Są nimi (w kolejności autorów rozdziałów): Elżbieta Mączyńska, Szymon Syp, Joanna Nowicka-Kempny, Stanisław Kasiewicz, Lech Kurkliński, Katarzyna Katarńska, Paweł Antonowicz, Renata Tanajewska, Katarzyna Boratyńska, Małgorzata Howard, Ewa Wierzbicka, Kamil Gemra, Katarzyna Negacz, Paulina Kupis, Katarzyna Zaniewska, Grzegorz Wojtkowiak, Przemysław Wardyn, Sylwia Morawska, Edyta Banach, Agata Adamska, Anna Grygiel-Tomaszewska, Dariusz Zarzecki, Paweł Dec, Piotr W. Staszekiewicz.

- Wykorzystanie doktryny ekonomii upadłości USA i UE do opisu procesów upadłości w Polsce (rozdział 2),
- Określenie upadłości w świetle globalnego kryzysu gospodarczego (rozdział 5),
- Wskazanie na specyficzne, nie identyfikowane dotąd przyczyny upadłości przedsiębiorstw, za które uznano zagrożenia klimatyczne (rozdział 11),
- Określenie nowych elementów procesów zarządzania upadłością, obok klasycznych także takich, jak: konflikty i rola mediacji w postępowaniach upadłościowych (rozdział 15) oraz odpowiedzialności zarządzających przedsiębiorstwami za skutki upadłości, inne niż regulacja zobowiązań finansowych (rozdział 16), ochrona akcjonariuszy mniejszościowych w przedsiębiorstwach publicznych w stanie upadłości (rozdziały 17 i 18)

Te aspekty problematyki recenzowanej książki wpisują kategorię upadłości w teorię nowej ekonomii instytucjonalnej. W szczególności do takich jej paradygmatów, jak kontraktualna struktura przedsiębiorstwa, czy też konieczność przewagi koordynacji zasobów nad transakcjami rynkowymi. Regulacja swobody gospodarczej, ochrona konkurencji i konsumentów odbywa się w ramach szeroko rozumianego interesu publicznego. Interes ten wykorzystuje doktryna upadającej firmy (rozdział 2), która uzależnia decyzje o upadłości nie tylko od interesów dłużnika, ale także interesu innych podmiotów rynku na którym działa. Ocenia się to poprzez skutki opuszczenia rynku przez aktywa upadłego. Doktryna upadającej firmy, rozwijana w USA i w UE ma ograniczone możliwości wykorzystania w Polsce. Zasluguje jednak na zainteresowanie i łagodzenie jej restrykcyjnych założeń w okresach spowolnienia gospodarczego i przejawów kryzysu, zwłaszcza przez organy antymonopolowe państwa.

Oddziaływanie globalnego kryzysu gospodarczego na intensywność i dynamikę upadłości nie jest dostatecznie zbadana, ale okazuje się, że jest ono różne w różnych systemach społeczno - gospodarczych. W USA łagodzi te skutki przejrzyste prawo upadłościowe, wspierające podmioty w stanie upadłości (zwłaszcza duże). W Polsce procedury upadłości oceniane są nadal za nie dopracowane. Upadają zwłaszcza przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe, co jest bardzo dotkliwe dla rynku pracy. Szansy poprawy upatruje się w polityce nowej szansy rządu RP, która wdrażana jest od wiosny 2013 roku (rozdział 5).

Tradycyjne czynniki niewypłacalności przedsiębiorcy, jako głównej przyczyny ich upadłości, mogą być wywoływane zmianami klimatu (rozdział 11). Narazone są na nie zwłaszcza takie sektory, jak: energetyczny, turystyczny, ubezpieczeniowy. Zmiany klimatu są rekomendowane jako istotne zmienne w badaniu procesów upadłości.

Upadłość organizatorów turystyki i pośredników turystycznych w Polsce i Wielkiej Brytanii jest znaczna. Nasila się w wielu krajach w okresie dekonunktury (rozdział 9) i wymaga poważnych zmian regulacyjnych, zwłaszcza w Polsce, gdzie turystykę określa się niedoregulowanym sektorem gospodarki.

Postępowanie upadłościowe jest złożonym procesem decyzyjnym. Wymaga zgody wielu stron i uwzględnienia sprzecznych interesów. Zwłaszcza w modelu restrukturyzacyjnym (rozdział 15). Dlatego też obok kompetencji prawnych, rachunku wierzycelności i odpowiedzialności dłużnika, konieczne są mediacje, dokonywane na podstawie prawa cywilnego (prawa umów).

Szczególne znaczenia nabiera polityka drugiej szansy, która jest podstawą wypracowania programu naprawczego dłużnika i uwzględnienia niezbędnych interesów wierzycieli, ale także lokalnego rynku oraz specyfiki branży.

Upadłość przedsiębiorstwa prowadzi do wielu dotkliwych skutków - finansowych, społecznych, rynkowych. Dotyczą one najczęściej podmiotów i osób trzecich, często nie mających wpływu na sytuację gospodarczą upadłego. Dlatego też szczególne znaczenie ma ponoszenie odpowiedzialności zarządzających za skutki upadłości przedsiębiorstw. Wskazuje się na wiele potencjalnych form odpowiedzialności zarządzających, za szkody zawinione oraz niezawinione w zakresie przyczyn i skutków upadłości (rozdział 16). Wymaga to racjonalizacji kontraktów menedżerskich, podnoszenia świadomości zarządzających, stawiania im i egzekwowania wymagań, innych niż czas pracy, czy też efekty produkcyjne i finansowe.

Akcjonariusze należą do najważniejszych interesariuszy sprawności przedsiębiorstwa i są najbardziej zagrożeni jego upadłością. Szczególne ryzyko dotyczy akcjonariuszy mniejszościowych, których prawa w procesie upadłości są bardzo ograniczone decyzjami akcjonariuszy większościowych spółek publicznych. Zaleca się w szczególności wypracowywanie transparentnych praw dla wszystkich grup właścicieli wobec upadłego, banków, partnerów biznesowych (rozdział 17).

Akcjonariusze mniejszościowi ponoszą także odpowiedzialność za płynność i wartość przedsiębiorstwa - oraz przyczyny jego upadłości. Problem ten jest uznawany za bardzo kontrowersyjny (rozdział 18). Jego naświetlenie jest dokonane poprzez szacowanie premii i dyskonta w wycenie przedsiębiorstw dla potrzeb ich restrukturyzacji własnościowej. Niezbyt wyraźnie pokazano tu związek omawianych modeli wyceny wartości przedsiębiorstwa z procesem jego upadłości. Ale podjęty tu problem premii i dyskonta ma charakter uniwersalny.

Pogłębioną dyskusję nad wyceną przedsiębiorstw w upadłości przeprowadzono w aspekcie wymogów prawa i skutecznego zarządzania (rozdział 14). Przypisuje się tu szczególną rolę menedżerowi (syndykowi) w upadłym przedsiębiorstwie. Podkreśla się brak standardu wyceny przedsiębiorstwa w upadłości oraz wydłużony czas pracy syndyka.

Czas trwania postępowania upadłościowego zalicza się do poważniejszych barier w ograniczaniu kosztów i dotkliwych skutków upadłości (rozdział 13). Poprawy w tym zakresie można upatrywać w nowej wiedzy menedżerów i ich wrażliwości wobec zagrożeń kontynuacji działalności przedsiębiorstwa oraz poprawie procedur przygotowywania wniosków o upadłość i skrócenie czasu ich rozpatrywania.

Regulacja procesu upadłości wyraźnie dryfuje - od producentów, usługodawców - do konsumentów (rozdział 4). Upadłość konsumencka, regulowana już w Polsce, ma dramatyczny kształt. Do przyczyn i przejawów takiego stwierdzenia zalicza się: jawne, ukryte i egoistyczne motywacje interesariuszy tej upadłości, porażki legislacyjne, brak instytucji dopowiedzianej za całościowe wdrożenie regulacji upadłości konsumenckiej. Istnieje - zdaniem autorów - niepożądana i utrzymująca się luka między wysokim potencjałem regulacyjnym w Polsce, a niską jakością projektowanych i implementowanych aktów normatywnych.

Spośród sektorów narażonych na upadłość przedsiębiorstw w Polsce, omówiono

zwłaszcza przedsiębiorstwa budowlane (rozdziały 6 i 7). Tu znajduje się wnikliwa analiza sytuacji finansowej upadłego i jej powiązanie z jakością rachunkowości przedsiębiorstwa (rozdział 6). Wskazano na szanse osłabienia bariery informacji o przedsiębiorstwach upadających oraz na możliwości wdrażania modeli wczesnego ostrzegania przed upadłością. Przedsiębiorstwa budowlane działają na podstawie zwartych umów o roboty budowlane (rozdział 7). Ta ich specyfika komplikuje proces upadłości z możliwością zawarcia układu (kolejnej umowy). Ocenia się, że upadłość z możliwością zawarcia układu, w połączeniu z umową o roboty budowlane, stanowi „utopię prawną”. Stworzono bowiem rozwiązanie prawne mające na celu ochronę interesów małych i średnich przedsiębiorców, narażając jednocześnie dużych przedsiębiorców na olbrzymie straty.

Oryginalną analizę przeprowadzono w odniesieniu do upadłości sektora spożywczego (rozdział 8). W sektorze tym dominują działania naprawcze i restrukturyzacyjne w ramach polityki drugiej szansy. Jednocześnie stwierdzono, że w sektorze spożywczym, zwłaszcza agrobiznesie, większość podmiotów znika poza postępowaniem sądowym, w sposób nie regulowany i nie kontrolowany.

Interesujące jest spojrzenie na czynniki bankructwa przedsiębiorstw rodzinnych (rozdział 12). Upatruje się ich zwłaszcza w słabych stronach takich przedsiębiorstw, które najczęściej należą do małych i średnich. Zwrócono uwagę na szczególny moment zagrożenia kontynuacji działalności - czyli na zmiany pokoleniowe właścicieli oraz trudne konflikty rodzinne.

Upadłość jest rozpatrywana najczęściej w odniesieniu do przedsiębiorcy lub osoby fizycznej - jako dłużników niewypłacalnych. Szczególną ich formą jest dłużnik rzeczowy, z tytułu ustanowionej na swojej nieruchomości hipoteki (rozdział 3). Podkreśla się tu, że kategoria niewypłacalności - jako podstawa ogłoszenia upadłości, nie jest zdefiniowana, co utrudnia jej ocenę dla dłużnika rzeczowego, który zabezpieczył w formie hipoteki umownej zobowiązanie pieniężne wynikające z umowy kredytu udzielonego przez bank innemu przedsiębiorcy. Zobowiązania dłużnika rzeczowego mają charakter akcesoryjny - niesamoistny, zależny i zawisły. Autorka proponuje dwa alternatywne rozwiązania prawne optymalizacji zaspakajania roszczeń wierzyciela uprzywilejowanego przez dłużnika rzeczowego.

Specyficznym przykładem upadłego, prezentowanym w recenzowanej książce, jest emitent obligacji (rozdział 10). Jest nim spółka akcyjna Budostal -5, która wprowadziła na rynek Catalyst obligacje (w 2010 roku). Taka emisja przysparza, jak wiadomo, zobowiązań. W grudniu 2011 roku Spółka złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości, z opcją zawarcia układu. Sąd zmienił w 2012 roku opcję na likwidacyjną. Analiza finansowa dokonana w tym rozdziale nie pozwala jednak ocenić wpływu emisji obligacji na przyczyny upadłości Spółki. Powiązano je tylko z rentownością oraz sytuacją rynkową emitenta obligacji.

Inny charakter mają dwa ostatnie rozdziały książki, określone mianem statystyki upadłości. Dotyczą one Polski i świata (rozdział 19) i zawierają bazę danych o liczbie upadłości, nowych przedsiębiorstwach w wybranych krajach, wskaźniki śmierci i przetrwania podmiotów gospodarczych. Na uwagę zasługuje synteza procesów upadłości, sprowadzona do globalnego wskaźnika upadłości Euler Hermes dla 39 państwa świata, w tym dla

Polski. Te bazy danych można wykorzystać do różnych, własnych badań i przetwarzania statystycznego.

Dane dotyczące liczby upadłości w Polsce w latach 1997-2011 wykorzystano do udowodnienia hipotezy badawczej, sformułowanej jako: liczba ogłoszonych wniosków o upadłość jest adekwatną miarą do modelowania skali bankructw w Polsce (rozdział 20). Mogą one stanowić wzorce (modele) dla badaczy rozkładu upadłości przedsiębiorstw w czasie.

Recenzowana książka dostarcza sporo nowej wiedzy o teorii i praktyce procesów upadłości przedsiębiorstw. Dwadzieścia rozdziałów, każdy stanowi odrębne opracowanie, nie powiązane ze sobą, ale rozwijają najbardziej istotne problemy badawcze ekonomistów, prawników oraz menedżerów. Czytelnik powinien być jednak krytyczny wobec ustaleń poszczególnych rozdziałów, które nie wykorzystują wzajemnie tych samych kategorii i ustaleń. Upadłość nie zawsze oznacza bankructwo, firma nie jest podmiotem upadłości. Jest nim przedsiębiorca działający pod firmą. Odmienność tych kategorii w różnych rozdziałach pracy stanowi z jednej strony przejaw oryginalności autorów, ale z drugiej strony utrudnia jednoznaczne ich odniesienia do prawa naprawczego i upadłościowego oraz gospodarczego.

Odrębnym, kontrowersyjnym ujęciem, jest dominacja memoriałowych miar oraz ocen przyczyn upadłości i kondycji finansowej upadłych przedsiębiorstw. Tymczasem już w rozdziale 1 przekonywano i słusznie, że bankructwa i upadłości mają wymiar memoriałowy i kasowy. Kasowy wymiar upadłości nie był zauważany w innych rozdziałach pracy. Ale niewypłacalność dłużnika uznawano za podstawę ogłaszania upadłości.

Książka powinna być lekturą studentów, ekonomistów, badaczy, kreatorów prawa gospodarczego oraz prawa naprawczego i upadłościowego. Jeszcze raz warto dodać, że książka wypełnia ważną lukę w literaturze, dostarczając podstaw teoretycznych i doktryn, związanych z decyzjami o upadłości i funkcjonowaniu przedsiębiorstw upadłych. Pokazuje upadłość nie tylko jako zagrożenie likwidacją (zniknięciem z rynku) ale i jako szansę na ich restrukturyzację naprawczą oraz dalsze funkcjonowanie.