

Joanna Rutkowska

Wpływ zmiany regulacji prawnej upadłości na zmianę ich liczby

Ekonomiczne Problemy Usług nr 39, 513-521

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JOANNA RUTKOWSKA

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

WPLYW ZMIANY REGULACJI PRAWNEJ UPADŁOŚCI NA ZMIANĘ ICH LICZBY

Wprowadzenie

Obserwowany w ubiegłym roku rozwój światowego kryzysu gospodarczego, pomimo zapowiadanych pakietów stymulujących poszczególne gospodarki, wywołał recesję w państwach OECD, a także drastyczne spowolnienie tempa wzrostu gospodarek wschodzących. Z uwagi na różne czynniki stymulujące wzrost gospodarczy poszczególnych krajów w ostatnich latach, różna jest skala i zakres obecnego kryzysu, niemniej jednak w skali mikro, w takich właśnie sytuacjach obserwuje się gwałtowne problemy płatnicze przedsiębiorstw, a w ślad za nimi wzrost liczby upadłości. Okoliczności te, skłoniły autorkę artykułu do bardziej wnikliwej analizy skali niewypłacalności polskich przedsiębiorstw.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja zjawiska upadłości polskich przedsiębiorstw w latach 1997–2007 oraz próba wskazania prawidłowości rządzących tym zjawiskiem w naszej gospodarce. W szczególności analizą objęto zmianę regulacji prawnej oraz jej wpływ na skalę obserwowanych bankructw osadzając badaną zależność w realiach występującego w badanym okresie wzrostu gospodarczego.

Pojęcie niewypłacalności na gruncie prawa polskiego

Pojęcie niewypłacalności na gruncie prawa polskiego należy rozpatrywać przede wszystkim w kontekście dwóch regulacji prawnych. Pierwsza z tych regulacji prawnych, to Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 roku Prawo upadłościowe¹, które co do zasady obowiązywało do dnia 30 września 2003 roku. Druga z tych regulacji prawnych to obecnie obowiązująca ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku Pra-

¹ Tekst pierwotny: DzU 1934, nr 93, poz. 834, dalej cytowane jako Prawo upadłościowe; regulacja ta później była wielokrotnie nowelizowana. Przez okres realnego socjalizmu regulacja ta była w praktyce martwa z uwagi na specyficzny charakter gospodarki tamtego okresu, natomiast powróciła w okresie transformacji ustrojowej lat 90. XX wieku. W tamtym okresie stosowany był tekst jednolity, opublikowany w: DzU 1991, nr 118, poz. 512, który następnie był wielokrotnie nowelizowany.

wo upadłościowe i naprawcze², która co do zasady weszła w życie z dniem 1 października 2003 roku.

Prawo upadłościowe z 1934 roku uznawało, że podstawą do ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy jest stan, w którym zaprzestał on płacenia długów (art. 1 § 1 Prawa upadłościowego), przy czym krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów wskutek przejściowych trudności nie mogło być podstawą ogłoszenia upadłości (art. 2 Prawa upadłościowego). Doktryna prawa uznawała więc, że podstawą ogłoszenia było **trwale** zaprzestanie płacenia długów. Drugą podstawą do ogłoszenia upadłości, ale ograniczoną tylko do osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, ale podlegających Prawu upadłościowemu, była sytuacja, w której majątek takiej jednostki nie wystarczał na zaspokojenie długów (art. 1 § 2 Prawa upadłościowego).

Obecnie obowiązujące ustawowe pojęcie niewypłacalności jest zdefiniowane w art. 11 ust. 1 Pun, który stanowi, iż dłużnik jest niewypłacalny, gdy nie wykonuje swych wymagalnych zobowiązań. Ponadto w stosunku do jednostek organizacyjnych, zarówno posiadających, jak i nie posiadających osobowości prawnej, rozszerzono pojęcie niewypłacalności na sytuację, w której zobowiązania jednostki organizacyjnej przekroczą wartość jej majątku. W tym przypadku niewypłacalność występuje nawet w sytuacji, gdy dana jednostka organizacyjna na bieżąco wykonuje swe zobowiązania.

Wstępne porównanie obu regulacji wskazuje, że:

- 1) wydaje się, iż występuje znacząca różnica w pierwszej podstawie do ogłoszenia upadłości (dawniej: trwale zaprzestanie płacenia długów, obecnie: niewykonanie wymagalnych zobowiązań);
- 2) druga podstawa do ogłoszenia upadłości (dawniej: majątek nie wystarcza na zaspokojenie długów, obecnie: zobowiązania przekraczają wartość majątku) nie została w zasadniczy sposób zmieniona;
- 3) potrzebna jest dokładniejsza analiza pierwszej podstawy do ogłoszenia upadłości.

Orzecznictwo sądowe, wypowiadając się na temat sposobu rozumienia pojęcia „trwałego zaprzestania płacenia długów” jako podstawy do ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy, sformułowało w szczególności następujące opinie:

- 1) „zaniechanie przez przedsiębiorcę zapłaty kilku tylko drobnych długów oraz jednego, wprawdzie większego, jednak wątpliwego, nie może być poczytane za zaprzestanie płacenia długów” (orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 29 lutego 1936 r., sygn. II C 2907/35³), i dalej: „w niezaspokojeniu niewykonanej i spornej pretensji (...) nie można upatrywać zaprzestania płacenia długów, a co najwyżej mogło zachodzić (...) krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów, wskutek przejściowych trudności, nie mogące być według art. 2 Prawa upadłościowego podstawą ogłoszenia upadłości. Podstawę ogłoszenia upadłości stanowi zasadniczo niewypłacal-

² DzU 60, poz. 535 ze zm., dalej w skrócie Pun oraz Prawo upadłościowe i naprawcze.

³ OSN (C) 1936, nr 9, poz. 366; OSP 1936, nr 1, poz. 309.

ność dłużnika przejawiająca się w zaprzestaniu płacenia długów ale nie można jej upatrywać w przypadku, gdy dłużnik nie wyrównuje pewnej choćby znaczniejszej wiaryzności niewykonalnej, bo uważa ją za nienależną. Jednak wniosek o ogłoszenie upadłości nie jest i nie może być środkiem presji wobec dłużnika dla uzyskania rychlejszego zaspokojenia wierzyciela, zwłaszcza, że ogłoszenie upadłości jest zarządzeniem o bardzo doniosłych skutkach, gdyż pozbawia dłużnika prawa rozporządzania i zarządzania swym majątkiem, oraz możliwości korzystania z niego⁷⁴;

- 2) „nie ma zaprzestania płacenia długów, gdy dłużnik nie płaci, ponieważ nie uznaje obowiązku zapłaty” (Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 29 kwietnia 1938 r., sygn. III C 487/38⁵);
- 3) „zgodnie z treścią art. 1 § 1 i art. 2 Prawa upadłościowego zaprzestanie płacenia długów, jako przesłanka upadłości, musi mieć trwały charakter, co oznacza, że dłużnik nie tylko obecnie nie płaci długów, ale także nie będzie tego czynił w przyszłości z powodu braku niezbędnych środków. Oceny tej dokonuje się na podstawie aktualnej sytuacji dłużnika. Jeżeli dłużnik nie płaci długów, ale rozporządza środkami pieniężnymi w ten sposób, że przeznaczają je na nakłady inwestycyjne mające na celu podjęcie określonej działalności produkcyjnej, która w stosunkowo krótkim okresie czasie ma przynieść znaczące zyski, to wówczas nie można zasadnie zakładać, że zaprzestanie płacenia długów ma trwały charakter, ale przeciwnie – jest to tylko stan przejściowy, wyłączający ogłoszenie upadłości w związku z treścią art. 2 prawa upadłościowego” (postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 14 czerwca 2000 r., sygn. V CKN 1117/00⁶);
- 4) „podstawą ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną jest trwale zaprzestanie płacenia długów (art. 1 § 1 i art. 2 pr. upadłościowego), bez względu na przyczynę takiego zachowania się dłużnika” (postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 31 stycznia 2002 r., sygn. IV CKN 659/00⁷);
- 5) „Przesłanką upadłości jest trwała niewypłacalność przedsiębiorcy (art. 2 prawa upadłościowego), co daje się zasadnie stwierdzić po upływie dłuższego okresu czasu, aczkolwiek taka prognoza może okazać się uprawniona – po zbadaniu sytuacji finansowej i majątkowej dłużnika – już po zaprzestaniu płacenia przez niego długów. Przesłanką upadłości przedsiębiorcy będącego osobą prawną jest także szczupłość jego majątku, nie wystarczająca na zaspokojenie długów (art. 1 § 2 prawa upadłościowego). Każda z dwóch przyczyn ogłoszenia upadłości ma samodzielny charakter, a to oznacza, że dysponujący sporym majątkiem dłużnik będzie uznany za upadłego, jeżeli zaprzestał w sposób trwały płacenia długów. Wolny

⁴ OSN (C) 1936, nr 9, poz. 366; OSP 1936, nr 1, poz. 309.

⁵ OSN (C) 1939, nr 5, poz. 199.

⁶ System Informacji Prawniczej LEX nr 56047.

⁷ System Informacji Prawniczej LEX nr 53150.

rynek oraz nierozzerwalnie z nim związana konkurencja niejednokrotnie eliminują z obrotu gospodarczego przedsiębiorców nieefektywnych, aczkolwiek dysponujących dużym przedsiębiorstwem. (...) Wybiórcze zaspakajanie niektórych tylko wierzycieli (...) dowodzi, iż (...) nie jest w stanie spłacać równocześnie wszystkich długów, stąd powstały ogromne zaległości płatnicze na przestrzeni długiego okresu czasu wobec wielu wierzycieli. Nie może być więc mowy o przejściowych tylko trudnościach przedsiębiorcy.” (postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 grudnia 2002 r., sygn. V CKN 342/01⁸);

- 6) „dla wypełniania tej podstawy upadłości nie wystarczy poprzestać – tak jak to uczynił Sąd odwoławczy – na stwierdzeniu, że dłużnik nie płaci długów wymagalnych. Według art. 2 Prawa upadłościowego zaprzestanie płacenia długów musi być trwałe a nie może polegać na przejściowym wstrzymaniu regulowania zobowiązań. Trwałe zaprzestanie płacenia długów oznacza, że dłużnik nie tylko obecnie nie płaci długów, ale także nie będzie tego czynił w przyszłości z powodu braku niezbędnych środków” (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 28 kwietnia 2006 r., sygn. V CSK 39/06⁹).

Jak widać z powyższego przeglądu orzecznictwa sądowego, interpretacja podstawy ogłoszenia upadłości w Prawie upadłościowym z 1934 roku kładła silny nacisk na trwałość stanu zaprzestania długów, to jest negatywną przesłankę ogłoszenia upadłości, zawartą w art. 2 Prawa upadłościowego. Tymczasem nowa regulacja prawna, zawarta w Prawie upadłościowym i naprawczym, nie zawiera takiej negatywnej przesłanki. W Prawie upadłościowym i naprawczym, ustawodawca dał możliwość (a nie obowiązek) sądowi upadłościowemu, by ten oddalił wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:

- 1) opóźnienie¹⁰ w wykonaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy (art. 12 ust. 1 Pun);
- 2) suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika (art. 12 ust. 1 Pun);
- 3) niewykonywanie zobowiązań przez dłużnika nie ma charakteru trwałego (art. 12 ust. 2 Pun);
- 4) oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości nie będzie mogło spowodować pokrzywdzenia wierzycieli (art. 12 ust. 2 Pun).

Z dużym uproszczeniem można więc stwierdzić, iż uchylona regulacja Prawa upadłościowego z 1934 roku była oparta na domniemaniu, iż kondycja podmiotu nie uzasadnia

⁸ System Informacji Prawniczej LEX nr 75360.

⁹ System Informacji Prawniczej LEX nr 376485.

¹⁰ Ustawodawca używając terminu „opóźnienie” odwołał się do pojęć prawa cywilnego, w których opóźnienie jest sytuacją, w której niedotrzymanie terminu spełnienia świadczenia nastąpiło z powodów niezależnych od dłużnika, w przeciwieństwie do „zwłoki”, który to termin oznacza niedotrzymanie terminu spełnienia świadczenia z powodów zależnych od dłużnika (por. art. 481 Kodeksu cywilnego).

ogłoszenia upadłości, a uwzględnienie wniosku wymaga wykazania, iż zaprzestanie płacenia długów ma charakter trwały. Obecna regulacja Prawa upadłościowego i naprawczego z 2003 roku oparta jest na domniemaniu, iż zaprzestanie wykonywania zobowiązań jest wystarczającą podstawą do ogłoszenia upadłości, a oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości wymaga wykazania, iż to zaprzestanie wykonywania zobowiązań nie ma charakteru trwałego. Najprościej rzecz ujmując, choć być może z nadmiernym uproszczeniem, pod rządami dotychczasowej regulacji prawnej, by ogłosić upadłość podmiotu trzeba było wykazać, iż nie ma on szans przetrwać; natomiast pod rządami obecnie obowiązującej regulacji prawnej, by oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości należy wykazać, że podmiot ma bardzo duże szanse przeżyć¹¹.

Z przeprowadzonej powyżej analizy prawodawstwa z zakresu upadłości wynika, że już sama zmiana regulacji prawnych w zakresie zdefiniowania podstawy ogłoszenia upadłości powinna skutkować zwiększeniem ilości ogłaszanych upadłości o podmioty, które pod rządami Prawa upadłościowego z 1934 roku nie zostały uznane za upadłe – bowiem ich zaprzestanie płacenia długów nie miało charakteru trwałego. Ponadto, z uwagi na zmianę przepisów, w wielu wypadkach sąd upadłościowy może nie skorzystać z możliwości oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości na podstawie art. 12 Pun – a gdyby obowiązywało Prawo upadłościowe z 1934 roku, sąd miałby najprawdopodobniej zakaz ogłoszenia upadłości w związku z jednoznacznym zakazem zawartym w art. 2 Prawa upadłościowego z 1934 roku.

Wzrost gospodarczy a skala upadłości

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że w wielu krajach świata istnieje dosyć ścisły związek pomiędzy cyklem gospodarczym a skalą upadłości przedsiębiorstw. Siła tej zależności korelacyjnej związana jest z wielkością wzrostu (spadku) PKB. Co ciekawe, wskazuje się, że nie każdy wzrost gospodarczy powoduje spadek liczby upadłości przedsiębiorstw. Granicą jest tutaj wzrost PKB na poziomie 2–3%¹². Oznacza to, że zbyt słaby wzrost PKB może nie odwrócić rosnącego trendu upadłości. Stawiana jest ponadto teza, iż obniżenie wzrostu PKB o 1 punkt procentowy (p.p.) bądź mniej, najczęściej wywołuje wzrost liczby upadłości w wysokości 5 do 10%. Wynika stąd, że zależność korelacyjna może być we wskazanej sytuacji dodatnia.

¹¹ Dla pełniejszego ujęcia konsekwencji zmiany ustawodawstwa należy wskazać również przepisy przejściowe. Art. 536 Pun przewiduje, że w sprawach, w których ogłoszono upadłość przed 1 października 2003 r., dalsze postępowanie odbywa się według przepisów dotychczasowych, a więc według Prawa upadłościowego z 1934 roku, natomiast jeżeli wpłynął wniosek o ogłoszenie upadłości przed 1 października 2003 r., a nie zostało wydane postanowienie o ogłoszeniu upadłości, zastosowanie do takiej sprawy będą miały przepisy Prawa upadłościowego i naprawczego z 2003 r.

¹² Insolvency Outlook nr 2/2008, Euler Hermes, s. 6.

Tabela 1

Zależność zmiany liczby upadłości od PKB¹³ w Polsce

Lata	Upadłości		PKB (w %)
	Liczba	Zmiana (w%)	
1997	794	–	6,8
1998	864	9	4,8
1999	1017	18	4,5
2000	1289	27	4,3
2001	1674	30	1,2
2002	1863	11	1,4
2003	1798	–3	3,9
2004	1025	–43	5,3
2005	984	–4	3,6
2006	648	–34	6,2
2007	480	–26	6,6

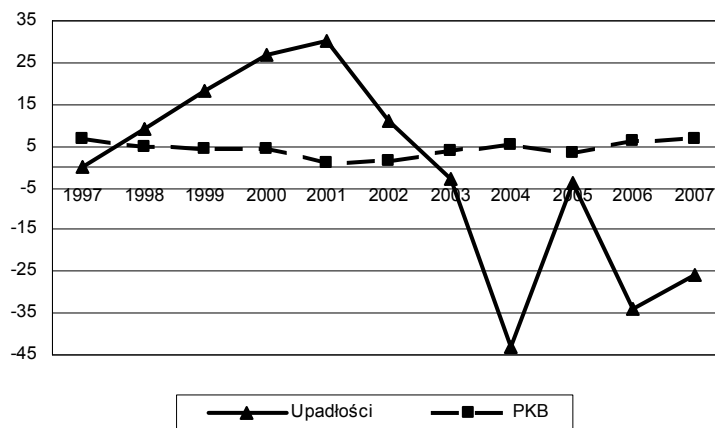
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Euler Hermes.

Analiza tempa zmian liczby upadłości oraz PKB wskazuje, że powyższe prawidłowości dotyczą również Polski, choć w nieco innym wymiarze. W latach 1998–2001 wraz ze spadkiem wzrostu PKB (od 4,8% w 1998 r. do 1,2% w 2001 r.) obserwowana była tendencja wzrostowa liczby przedsiębiorstw o stwierdzonej niewypłacalności (od 9% w 1998 r. do 30% w 2001 r.). Należy zauważyć, że obserwowany spadek wzrostu PKB w latach 1998–2000 był na stałym poziomie i z roku na rok wynosił 0,2–0,3 punktu procentowego, a towarzyszył mu coraz szybszy wzrost upadłości, który kształtował się na poziomie od 9 do 27%. W przypadku Polski widzimy zatem, że minimalny spadek wzrostu PKB (poniżej 1 p.p.) wywołuje dużo mocniejszą, niż wskazywana w literaturze, reakcję.

Rok 2001 był o tyle istotny, że pomimo bardziej dynamicznego spadku wzrostu PKB (obniżenie wzrostu z 4,3 do 1,2%) wzrost upadłości był stosunkowo niewielki (30%), co stanowi relację, że spadkowi wzrostu PKB o 3,1 p.p. towarzyszył wzrost tempa zmian upadłości o zaledwie 3 p.p. Kolejny, 2002 roku to dalszy wzrost liczby upadłości, ale już w dużo mniejszym stopniu (wzrost o 11 % w stosunku do 2001 r.), co doprowadziło do rekordowego w całym badanym okresie spadku tego wzrostu, tj. o 19 p.p. Od tego również roku zaczy-

¹³ Prezentowane dane za lata 1999–2005 wyrażone są w cenach stałych i reprezentują wartości skorygowane – w stosunku do poprzednio opublikowanych przez GUS – z tytułu uwzględnienia wprowadzonej przez Narodowy Bank Polski zmiany w bilansie płatniczym Polski, wynikającej z zastosowania nowej metody szacunku wynagrodzeń i przekazów zarobków Polaków pracujących za granicą. Dane za lata 1997–1998 dotychczas nie zostały skorygowane przez GUS, a co za tym idzie ich wartości pozostawione są zgodnie z wcześniejszymi publikacjami.

na się ponowny wzrost tempa wzrostu PKB, który we wskazanym roku wynosił 0,2 p.p. (wzrost z 1,2 do 1,4%) i wyraźnie wpłynął na wyhamowanie tempa wzrostu liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw.



Rys. 1. Zmienność (w %; r/r) liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce oraz PKB

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

W latach 2003–2007 obserwujemy pozytywne zmiany w postaci coraz szybszego wzrostu PKB i coraz szybszego spadku liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw. W szczególności jednak były pewne niewielkie zaburzenia. Otóż od 2002 do 2004 roku nastąpił wzrost PKB kolejno o 2,5 p.p. oraz 1,4 p.p., zaś w przypadku upadłości nastąpiło odwrócenie trendu ze wzrostu na spadek, co w konsekwencji oznaczało spadek wskaźnika tempa zmian liczby upadłości w 2003 roku o 14 p.p. (spadek z 11 do -3%) i rok później o 40 p.p. (spadek z -3 do -43%). Należy tutaj przypomnieć, że przełom 2003 roku i 2004 roku to okres wejścia w życie nowych przepisów upadłościowych, a zaobserwowana od 2002 roku tendencja spadku liczby upadłości nie została w kolejnych latach przerwana, co pozwala wnioskować o braku wyraźnego wpływu zmiany prawodawstwa na skalę upadłości przedsiębiorstw.

Przywołanym wyżej rokiem z wyraźnymi zaburzeniami już po odwróceniu tendencji wzrostowej kształtowania się zjawiska upadłości był rok 2005. Nastąpił wówczas chwilowy spadek wzrostu PKB z 5,3 do 3,6%, tj. o 1,7 p.p., a mimo to tendencja spadkowa liczby stwierdzonych upadłości utrzymała się, chociaż wskaźnik tempa był na dużo niższym poziomie i stanowił -4% (wzrost o 39 p.p.). Kolejne lata (2006 i 2007) to ponowne przyspieszenie wzrostu PKB (odpowiednio: 6,2 i 6,6%) i ponowny wzrost spadku skali upadłości (odpowiednio: -34 i -26%). W tym przypadku mocne przyspieszenie wzrostu PKB o 2,6 p.p. w 2006 wywołało mocne przyspieszenie spadku upadłości o 30 p.p., zaś dalszy dużo

słabszy wzrost PKB (o 0,4 p.p.) spowodował wyhamowanie spadku liczby niewypłacalnych jednostek (wzrost wskaźnika o 8 p.p.).

Podsumowanie i wnioski

Badanie zależności zjawiska upadłości polskich przedsiębiorstw ograniczono w niniejszym artykule do analizy zmiany regulacji prawnej i jej wpływu na liczbę niewypłacalnych jednostek gospodarczych uwzględniając szereg czasowy 1997–2007. Badanie prowadzono z uwzględnieniem sytuacji gospodarczej kraju, wykorzystując w tym celu miernik wzrostu (spadku) Produktu Krajowego Brutto. Skonstruowano następujące wnioski końcowe.

1. Wstępne porównanie obu regulacji prawnych upadłości wskazało, że spośród dwóch podstaw ogłoszenia upadłości występuje znacząca różnica w pierwszej z nich, a pogłębiona analiza przeglądu orzecznictwa sądowego, wykazała, że owa interpretacja podstawy ogłoszenia upadłości w Prawie upadłościowym z 1934 roku kładła silny nacisk na trwałość stanu zaprzestania długów, to jest negatywną przesłankę ogłoszenia upadłości (zawartą w art. 2 Prawa upadłościowego). Tymczasem nowa regulacja prawna, zawarta w Prawie upadłościowym i naprawczym, nie zawiera takiej negatywnej przesłanki. W Prawie upadłościowym i naprawczym, ustawodawca dał możliwość (a nie obowiązek) sądowi upadłościowemu, by ten oddalił wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli spełnione są łącznie warunki zebrane w art. 12 ust. 1 i 2.

2. Dowiedziono braku wyraźnego wpływu zmiany prawodawstwa na skalę upadłości w roku bezpośrednio następującym po wprowadzeniu nowego Prawa upadłościowego i naprawczego, a także w latach następnych, co mogłoby okazać się istotne z uwagi na dość długi okres toczących się w tym zakresie postępowań. Jest to tym istotniejsze, że jak wynika z p.1. wniosków, sama zmiana regulacji prawnej w zakresie zdefiniowania podstawy ogłoszenia upadłości powinna skutkować zwiększeniem ilości ogłaszanych upadłości o podmioty, które pod rządami Prawa upadłościowego z 1934 roku nie zostały uznane za upadłe – albowiem ich zaprzestanie płacenia długów nie miało charakteru trwałego. Ponadto, z uwagi na zmianę przepisów, w wielu wypadkach sąd upadłościowy może nie skorzystać z możliwości oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości na podstawie art. 12 Pun (co zwiększa prawdopodobieństwo ogłoszenia przez sąd upadłości) – a gdyby obowiązywało Prawo upadłościowe z 1934 roku, sąd miałby najprawdopodobniej zakaz ogłoszenia upadłości w związku z jednoznacznym zakazem zawartym w art. 2 Prawa upadłościowego z 1934 roku.

3. Analiza dynamiki polskich upadłości i PKB wykazała, że Polska jest jednym z tych krajów, w których można wykazać dosyć ścisły związek pomiędzy cyklem gospodarczym a skalą upadłości przedsiębiorstw.

4. Zaobserwowano, że spadek wzrostu PKB na poziomie 0,2–0,3 p.p. skutkuje bardzo dynamicznym wzrostem upadłości, rzędu od 9 p.p. (kolejnym wzrostem PKB odpowiadał wzrost upadłości o: 9, 18 i 27%), a dalszy i dużo bardziej dynamiczny spadek wzrostu PKB

(na poziomie 3,1 p.p.) wywołuje. dalszy wzrost upadłości (30%), z tym że należy podkreślić, że oznaczał on tylko niewiele szybszy wzrost tej dynamiki w porównaniu z wcześniejszymi (zmiana o 3 p.p., tj. z 27 % na 30%).

4. Odwrócenie trendu wzrostu skali upadłości zostało zapoczątkowane przyspieszeniem wzrostu PKB na poziomie 0,2 p.p., w wyniku czego najpierw nastąpiło wytracenie dynamiki skali upadłości do 11%, a dopiero dalsze, dużo bardziej dynamiczne przyspieszenie wzrostu PKB (o 2,5 p.p.) doprowadziło ostatecznie do spadku upadłości (–3%).

5. Zaobserwowano, że po odwróceniu trendu, dalszym przyspieszeniem wzrostu PKB (zmiana z 3,9 na 5,3%), towarzyszy rosnący spadek upadłości (zmiana z –3% na –43%), a wahania tego wzrostu mają swoje odzwierciedlenie w wyhamowaniu spadku upadłości (zmian z –43 na –4%), przy czym od poziomu 6,2 % wzrostu PKB niewielkie przyspieszenie (rzędu 0,4 p.p.) wywołuje spowolnienie spadku upadłości (o 8 p.p.).

6. Konieczne jest pogłębienie studiów tych zależności z uwzględnieniem dalszych czynników.

CHANGING THE LAW ON BANKRUPTCY AND ITS IMPACT ON THE NUMBER OF BANKRUPTCY

Summary

The article focuses on an analysis of bankruptcy of Polish companies in the period 1997–2007. The author analyze the impact of the following factors:

- the change in Poland insolvency legislation (the criteria for classifying firms into bankruptcy),
- country's economic growth (a GDP growth).

All the results of the analysis, we should pay attention to:

1. Changing the law did not affect the increase in the number of bankruptcy.
2. As in other countries, in Poland is close correlation between the business cycle and insolvency figures.
3. In the trend growth rate of bankruptcy, a GDP growth reduction of 0.2–0.3 percentage point (p.p.) (change from 4.8 to 4.5%) implies a 9 p.p. increase in growth of business insolvencies (change from 9 to 18%), and a GDP growth increase by 0.2 pp (change from 1.2 to 2.4%) results slowdown in growth of bankruptcy (change from 30 to 11%)
4. In the downward trend of bankruptcy, a GDP growth increase by 0.4 p.p. (change from 6.2 to 6.6%) implies a slowdown in the decline of business insolvencies (change from –34 to –26%).