

**Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz,
Malwina Szczepkowska**

**Pozytywne i negatywne skutki
upadłości**

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 43/1, 65-74

2016

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.



DOI: 10.18276/sip.2016.43/1-06

Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz*

Malwina Szczepkowska**

Uniwersytet Szczeciński

POZYTYWNE I NEGATYWNE SKUTKI UPADŁOŚCI

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie pozytywnych i negatywnych efektów upadłości przedsiębiorstw. Upadłość najczęściej wywołuje negatywne emocje, ponieważ pociąga za sobą różnorodne koszty i może stwarzać zagrożenia dla funkcjonowania innych przedsiębiorstw. Równocześnie może być traktowana jako zjawisko pozytywne, gdyż prowadzi do lepszej alokacji zasobów i eliminacji z rynku nieefektywnych podmiotów. Konkurencja, zmienność i upadłość stanowią całość rzeczywistości gospodarczej, bez których społeczeństwo XXI wieku prawdopodobnie nie mogłoby rozwijać się w obecnym tempie. Można zatem przyjąć, że upadłość jest zjawiskiem naturalnym.

Słowa kluczowe: pozytywne i negatywne skutki upadłości, bankructwo

Wprowadzenie

Jednym z najpotężniejszych mechanizmów postępu ekonomicznego jest tzw. twórcza destrukcja, fenomen, którego nieodłączną częścią składową jest bankructwo przedsiębiorstw. Tak twierdził J. Schumpeter (1942), a przed nim inni wybitni myśliciele, tacy jak M. Bakunin, F. Nietzsche czy W. Sombart.

* E-mail: emioduch@wneiz.pl

** E-mail: malwina.szczepkowska@wneiz.pl

Z teoretycznego punktu widzenia upadłość przedsiębiorstwa jest częścią samoregulacyjnego mechanizmu rynkowego i może być warunkiem rozwoju rynku. Natomiast z punktu widzenia przedsiębiorstw jest zjawiskiem niekorzystnym. Upadłość zwykle nie jest spowodowana niesprzyjającymi warunkami zewnętrznymi, ale zbyt późnym dostosowaniem się przedsiębiorstwa do nowych wymagań rynku lub brakiem takiego dostosowania. Może być również konsekwencją wdrażania innowacji przez konkurentów.

J. Schumpeter (1942) uważał bankructwo przedsiębiorstwa za niezbędny element rozwoju gospodarczego w ujęciu makroekonomicznym. Upadające przedsiębiorstwa uwalniają dotychczas zaangażowane aktywa, których wykorzystanie można poprawić dzięki wdrażanym innowacjom oraz lepszej organizacji. Bankructwa przedsiębiorstw są powszechnym zjawiskiem gospodarczym również według J. Argentiego (1976), który w swoich badaniach wskazywał, że każdego roku przeciętnie upada 10% firm. E. Altman (2006, s. 7), najbardziej znany ekonomista zajmujący się badaniem bankructw przedsiębiorstw, stwierdził, że w 2004 roku na świecie 40 tys. osób pracowało w sektorze upadłości. Upadłości firm obecnie nie traktuje się jako zjawiska, ale jako odrębny, nowy rodzaj przemysłu – przemysł upadłościowy.

Efekt upadłości przedsiębiorstw może mieć charakter zarówno negatywny, jak i pozytywny. Najczęściej bankructwo wywołuje negatywne emocje, gdyż może pociągać za sobą różnorodne koszty. Na skutek bankructwa przedsiębiorstwo ponosi przede wszystkim koszty finansowe, np. utratę zaangażowanych środków pieniężnych przez udziałowców, straty pożyczkodawców z tytułu niespłacenia pożyczki, straty kontrahentów związane z nieuregulowaniem przez podmiot upadły należności. Występują także koszty społeczne związane z bankructwem przedsiębiorstwa, takie jak wzrost bezrobocia, obniżanie konkurencyjności regionu itp.

Z drugiej strony upadłość może być traktowana jako zjawisko pozytywne, ponieważ prowadzi do lepszej alokacji zasobów (poprzez ich przenoszenie z jednostek nieefektywnych). Powinna sprzyjać długofalowemu wzrostowi efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa. W ujęciu makroekonomicznym jest nieodłącznym elementem gospodarki rynkowej, stanowi zjawisko naturalne, gdyż spełnia funkcję selekcji w biznesie i racjonalizacji rynku. W przeszłości upadek przedsiębiorstwa miał wymiar lokalny, za to w czasach gospodarki globalnej najczęściej skutkuje efektem domina (łańcuch upadłości) (Mączyńska, 2006, s. 303).

Celem artykułu jest przedstawienie pozytywnych i negatywnych efektów upadłości przedsiębiorstw.

1. Upadłość a bankructwo

Pojęcia upadłości i bankructwa są terminami ekonomicznymi, które w literaturze naukowej i popularnej traktuje się jako synonimy. To błędne postępowanie, ponieważ terminy te nie są ze sobą tożsame (Boratyńska, 2009, s. 451). Bankructwo to pojęcie z zakresu przede wszystkim ekonomii, podczas gdy upadłość jest terminem prawnym. Utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne w przypadku upadłości zawinionej (podlegającej karze współmiernej do winy, co regulują szczegółowe przepisy). Natomiast upadłość niezawiniona nie jest traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym (Mączyńska, 2007, s. 27).

Oba pojęcia, upadłości i bankructwa, wynikają z niewypłacalności przedsiębiorstwa. Różnica między niewypłacalnością, bankructwem i upadłością wynika z uwzględnienia aspektów finansowych, psychologicznych i prawnych. Aspekt finansowy wyraża się trwałą utratą zdolności płatniczej i niedoborem majątkowym. Czynnikiem formalnoprawnym to decyzja sądu ogłaszającego upadłość przedsiębiorcy, który nie spełnia swoich zobowiązań o charakterze pieniężnym lub niepieniężnym. Aspekt psychologiczny to świadomość dłużnika bądź wierzyciela wystąpienia ekonomicznych i prawnych przesłanek do ogłoszenia upadłości i podjęcia decyzji o wszczęciu postępowania (Czajka, 1999, s. 540).

Wypłacalność wiąże się zatem z aspektem finansowym, polegającym na utracie zdolności do regulowania zobowiązań, bankructwo natomiast zawiera w swej definicji czynnik finansowy i psychologiczny, czyli niezaspokajanie wierzycieli, którzy występują do sądu o prawne ogłoszenie bankructwa. Za to upadłość jest najszerzej rozumianym pojęciem, identyfikowanym na trzech płaszczyznach: finansowej, prawnej i psychologicznej. Upadłość rozumiana jest jako świadomość dłużnika bądź wierzyciela wystąpienia ekonomicznych i prawnych przesłanek ogłoszenia upadłości i podjęcia decyzji o wszczęciu postępowania likwidacyjnego (zasada impulsu procesowego) (Mioduchowska-Jaroszewicz, 2005, s. 24).

Według prawa upadłościowego i naprawczego (Dz. U. z 2015 r. poz. 233) (Prawo upadłościowe i ustawowe, 2003) w momencie gdy wartość wszystkich zobowiązań przewyższa wartość rynkową majątku w danym okresie czasu, a wartość zobowiązań przedsiębiorstwa jest większa niż 10% wartości jego majątku, sąd może orzec o niewypłacalności podmiotu gospodarczego i postawić go w stan upadłości, co wiąże się z postępowaniem obejmującym określone procedury (ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego, przeprowadzenie procesu upadłościowego).

2. Negatywne skutki upadłości

Upadłości traktuje się jako niewygodny temat, wyraźna jest bowiem tendencja do uznawania tego procesu za problem wyłącznie słabych przedsiębiorstw. Silne firmy nie umieją sobie wyobrazić swego bankructwa, ponieważ wierzą, że ich sytuacja będzie trwała wiecznie (syndrom „oślepiającego blasku powodzenia”). Tymczasem upadają także wielcy, na ogół na to nieprzygotowani i bardzo tym zaskoczeni. Podstawowym problemem współczesnych przedsiębiorstw jest ogromny dynamizm i zawołość przemian cywilizacyjnych gospodarki w skali światowej i lokalnej. Procesy te sprawiają, że obok ich beneficjentów rośnie także liczba ofiar (Mączyńska, 2007, s. 27).

Konsekwencją bankructwa, a następnie upadłości przedsiębiorstwa są dodatkowe koszty finansowe, np. utrata zaangażowanych środków pieniężnych przez udziałowców, strata pożyczkodawców z tytułu niespłacanych pożyczek, strata kontrahentów związana z nieuregulowaniem przez podmiot upadły należności. Ponoszone są też koszty społeczne związane z bankructwem przedsiębiorstwa, np. wzrost bezrobocia, obniżenie konkurencyjności regionu. Wraz ze wzrostem rozmiaru przedsiębiorstwa maleje ryzyko jego upadłości, natomiast rosną koszty upadłości z punktu widzenia gospodarki. Sądowe koszty upadłości, rozpatrywane na poziomie przedsiębiorstwa, nie są uzależnione od rozmiaru podmiotu mierzonego np. wartością sumy bilansowej, obrotem czy kapitalizacją rynkową (Boratyńska, 2010, s. 561–562).

Upadające przedsiębiorstwa bez względu na swoją wielkość, rodzaj, przedmiot prowadzonej działalności, terytorium czy kontrahentów powodują pewne spustoszenie na rynku. Pozostawiają niespłacone długi i niewykonane zobowiązania, przestają płacić podatki, świadczyć usługi dla swoich kontrahentów i zwalniają pracowników. Upadek przedsiębiorstwa wpływa w końcu i na samych jego właścicieli, przedsiębiorców czy też inwestorów i akcjonariuszy, którzy podjęli ryzyko poświęcenia swoich zasobów, pomysłów, pracy czy pieniędzy dla tworzenia nowej wartości, a którzy po upadku być może nie będą skłonni do podjęcia ponownej inwestycji. Zatem utożsamianie bankructwa z destrukcją i zniszczeniem jest nieuniknione, ponieważ powoduje zachwianie wszystkich sfer otoczenia interesariuszy podmiotu upadającego (Wojtkowiak, 2004, s. 171).

3. Pozytywne aspekty upadłości przedsiębiorstw

W krajowych realiach szczególnie zwraca się uwagę na negatywne koszty upadłości przedsiębiorstw i konsekwencje dla lokalnego otoczenia. Nie porusza się natomiast problemu społecznych i rynkowych kosztów utrzymania nierentownych organizacji. Rzadko analizuje się organizacyjny wymiar przedsiębiorstw, które przez długi okres żyją na skraju bankructw. Tematem doniesień prasowych najczęściej są spektakularne akcje związków zawodowych czy innych grup jednoczących się w obliczu zagrożenia zwolnieniami czy też prezentacje rządowych programów naprawczych i ekspertyza dających nadzieję na przetrwanie dogorywających przedsiębiorstw (Wojtkowiak, 2004, s. 171).

Na zjawisko upadłości jednak warto patrzeć nie tylko w skali mikroekonomicznej, oceniając konkretne przedsiębiorstwo w kontekście utrzymania miejsc pracy, zapewnienia rozwoju lokalnego czy podobnych wartości, ale przede wszystkim w wymiarze makroekonomicznym. Z tego punktu widzenia tolerowanie przedsiębiorstw niewypłacanych, niewykonujących swoich zobowiązań lub niemających na to szans w najbliższym czasie, a pociągających za sobą w stronę niewypłacalności inne przedsiębiorstwa – stoi w sprzeczności z interesem publicznym (Missala, 2005, s. 235).

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga podejmowania trudnych decyzji; kiedy podmiot działa nieefektywnie (nie generuje zysku), jest nadmiernie zadłużony, powinien upaść, co jest oczywistą konsekwencją i warunkiem działania mechanizmów rynkowych. Rynek samoistnie nie eliminuje jednak przedsiębiorstw źle gospodarujących, do tego potrzebne jest prawo upadłościowe. Służy ono zaspokojeniu wierzycieli w jak najwyższym stopniu, a gdy racjonalne względy na to pozwolą – zachowaniu przedsiębiorstwa przez dłużnika. Istotą prawa upadłościowego i naprawczego powinno być zminimalizowanie negatywnego wpływu niewypłacalności dłużnika na otoczenie. Efektywnie przeprowadzona upadłość będzie świadczyła jedynie o prawidłowo funkcjonującym systemie prawnym i nie powinna być odbierana jako zło konieczne, gdyż złem dla ekonomistów byłoby raczej pozwolenie na dalsze marnotrawienie zasobów przez nierentowne organizacje. Upadłość jest rodzajem środka zaradczego wobec nadmiernych ambicji przedsiębiorców, którzy chętnie zadłużaliby swoje przedsiębiorstwa w nieskończoność, z drugiej strony – formą zachowania organizacji, jej wiedzy i zasobów dla dalszego efektywniejszego wykorzystania w zmienionej formie (Wojtkowiak, 2004, s. 172–173).

Ważne jest, żeby istniały mechanizmy ochronne, tak aby upadłość w jak najmniejszym stopniu dotykała inne podmioty gospodarujące. Badania prowadzone od

2004 roku przez zespół pod kierownictwem E. Mączyńskiej wskazują na różnego rodzaju bariery procedur upadłości przedsiębiorstw i na występujące w tym obszarze nieprawidłowości (Mączyńska, 2014, s. 17). Zauważone zostały m.in. takie zjawiska, jak upadłości reżyserowane, które umożliwiają uzyskiwanie korzyści przez wąską grupę osób, co z reguły odbywa się kosztem wierzycieli, a przy tym generuje dodatkowe ponoszone przez podatników koszty społeczne i ekonomiczne. Obserwacje pozwalają stwierdzić, że w Polsce prawo upadłościowe i naprawcze nie spełnia swojej podstawowej roli, jaką jest godzenie interesów wierzycieli i dłużników. Mimo istnienia procedury dla tzw. drugiej szansy, czyli braku likwidacji przedsiębiorstwa w przypadku, gdy istnieje ekonomiczne i społeczne uzasadnienie jego naprawy i dalszego funkcjonowania. W praktyce działania naprawcze podejmowane są rzadko (Mączyńska, 2014, s. 18). W konsekwencji nasila to rozmaite nieprawidłowości, a także szkodzi całej gospodarce, podatnikom oraz przedsiębiorcom (Mączyńska, 2009, s. 15).

Amerykański miesięcznik „Fast Company” uważa, że ludzie o wiele za mocno przejmują się likwidacją firm, gdyż „umieranie” zarówno przedsiębiorstw, jak i ludzi jest przesądzone. „Z wszystkich utworzonych dotąd na świecie firm aż 99% przestało istnieć, czego nie warto traktować jako tragedię. W końcu pracownicy nie umierają razem ze swym przedsiębiorstwem, lecz mają szansę znaleźć bardziej atrakcyjną pracę. Problem polega na błędnym postrzeganiu przedsiębiorstw jako maszyn, które mogą funkcjonować bardzo długo i w razie potrzeby dają się naprawić. Dopiero od niedawna narasta świadomość, że przedsiębiorstwa to żywe organizmy, które nie są nieśmiertelne, lecz narażone na zakłócenia i upadek” (Zarządzanie na Świecie, 2003, s. 24).

4. Wnioski końcowe

Reasumując, należy zaznaczyć, że zjawisko bankructwa jest bardzo ważnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorstw. W zależności bowiem od tego, z jaką intensywnością odbywa się proces eliminacji najmniej efektywnych przedsiębiorstw, gospodarka może albo doświadczyć regresu, prowadzącego do ograniczenia aktywności, albo przeżywać swego rodzaju *katharsis*, kiedy w miejscu oczyszczonym z nieefektywnych podmiotów powstają nowe. Można wręcz powiedzieć, że gospodarka rynkowa bez bankructw jest jak chrześcijaństwo bez piekła (Adamska, 2012, s. 51; Mączyńska, 2013, s. 7).

W celu podsumowania rozważań w tabeli 1 zebrano negatywne i pozytywne skutki upadłości przedsiębiorstw, dzieląc je dodatkowo na prawne i społeczne.

Tabela 1. Negatywne i pozytywne skutki upadłości przedsiębiorstw

Negatywne skutki upadłości	Pozytywne skutki upadłości
Prawne	
pewne spustoszenie na rynku	minimalizuje negatywny wpływ niewypłacalności dłużnika na otoczenie
pozostają niespłacone długi	środek zaradczy na nadmierne ambicje przedsiębiorców
niewykonane zobowiązania	
podmioty przestają płacić podatki	zaspokojenie wierzycieli w jak najwyższym stopniu
podmioty przestają świadczyć usługi dla swoich kontrahentów	zachowania organizacji, jej wiedzy i zasobów dla dalszego, efektywniejszego wykorzystania w zmienionej formie
pracownicy tracą pracę	zmiana pracy wpływa na rozwój pracownika, wymusza na nim potrzebę doskonalenia swojej wiedzy i umiejętności
Społeczne	
pozostawia niewykorzystane zasoby	pozwała na ponowne zmobilizowanie pracowników w nowych strukturach
burzy więzy organizacyjne	tworzy procesy twórcze, a nie tylko naturalne konsekwencje działania
wprowadza sytuację niepewności	poprawia efektywność funkcjonowania społeczeństwa
obniża zdolności przystosowawcze	wymusza procesy innowacyjne
narusza poczucie własnej wartości zwalnianych pracowników	narzędzie regulacji i ochrony rynku
właściciele tracą zasoby, pomysły, pracę i pieniądze	poprzez proces doskonalenia prowadzi do powstania postępu w organizacji

Źródło: opracowanie własne.

Ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa dla wszystkich interesariuszy jest bardzo trudną sytuacją w kategoriach nie tylko ekonomiczno-finansowych, ale również emocjonalnych. Co więcej, konsekwencje upadłości mogą ciągnąć się przez wiele lat. Mimo to, z punktu widzenia dłużnika, ogłoszenie upadłości daje upadłej firmie swego rodzaju ochronę i czas na rozwiązanie trudnej sytuacji. Pozytywnym skutkiem ogłoszenia upadłości jest zawieszenie, a w toku postępowania upadłościowego umorzenie postępowań zabezpieczających i egzekucyjnych toczących się przeciwko dłużnikowi. Nie można również wszczynać nowych postępowań egzekucyjnych w trakcie trwania postępowania upadłościowego. Umorzenie postępowań

zabezpieczających i egzekucyjnych jest szczególnie istotne w przypadku upadłości układowej, ponieważ firma odzyskuje zabezpieczony wcześniej majątek i utrzymuje ten, który jej pozostał, dzięki czemu może kontynuować działalność i realizować warunki układu. Objęcie firmy postępowaniem upadłościowym jest też szansą dla przedsiębiorstwa, by „złapać oddech” i poszukać najlepszego wyjścia z sytuacji. W dniu ogłoszenia upadłości przestają być naliczane odsetki od przeterminowanego zadłużenia, więc dług nie narasta. Wierzyciele wstrzymują, często stresujące dla dłużnika, procedury windykacyjne, ponieważ muszą poczekać, aż majątek firmy zostanie sprzedany przez syndyka w przypadku likwidacji przedsiębiorstwa, albo uczestniczą w zgromadzeniu wierzycieli i głosują nad restrukturyzacją zadłużenia w formie układu (PARP, 2015).

Upadłość przedsiębiorstwa jest konsekwencją wdrażania innowacji przez konkurentów. Przedsiębiorstwa uwalniają zaangażowane aktywa, których wykorzystanie można poprawić dzięki wdrażanym innowacjom czy lepszej organizacji (Boratyńska, 2009, s. 450–451). Konkurencja, zmienność i upadłość stanowią całość naszej rzeczywistości, bez których prawdopodobnie społeczeństwo XXI wieku nie mogłoby rozwijać się w takim tempie jak obecnie (Wojtkowiak, 2004, s. 180). Należy zatem pogodzić się z tym, że upadłości w gospodarce wolnorynkowej będą się zdarzały. Jest to naturalny proces oczyszczania rynku z podmiotów nieefektywnych, które z różnych powodów nie sprostały jego wymaganiom (Szczerciński, 2003, s. 155).

Literatura

- Adamska, A. (2012). Bankructwa, upadłości i restrukturyzacja przedsiębiorstw. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 1, 51–57.
- Aghion, P., Howitt, P. (1992). *A Model of Growth through Creative Destruction*. *Econometrica*, 60 (2), 323–351.
- Altman, E. (2006). *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. New York: John Wiley & Sons.
- Argenti, J. (1976). *Corporate collapse: the cause and symptoms*. London–New York: McGraw-Hill.
- Bankructwo po amerykańsku (2003). *Zarządzanie na Świecie*, 10, 20–24.
- Boratyńska, K. (2009). Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe. Ekonomiczne Problemy Usług*, 39, 450–457.
- Boratyńska, K. (2010). Pomiar bezpośrednich i pośrednich kosztów bankructwa przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 142, 560–571.

- Czajka, D. (1999). *Przedsiębiorstwo w kryzysie. Upadłość lub układ*. Warszawa: Wyd. Zrzeszenia Prawników Polskich.
- Czy ogłoszenie upadłości może być korzystne, raport PARP. Pobrano z: <https://www.akademiarparp.gov.pl/pigulka-wiedzy/164/czy-ogloszenie-upadlosci-moze-byc-korzystne> (12.12.2015).
- Flejterski, S. (2011). *Ekonomia jest najtrudniejsza, najciekawsza, najważniejsza: felietony z lat 2000–2011*. Szczecin: Wydawnictwo Hogben.
- Heilbroner, L.R. (1993). *Wielcy ekonomiści: czasy, życie, idee*. Warszawa: PWE, Warszawa.
- Korol, T. (2010). *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przez ryzykiem upadłości*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mączyńska, E. (2006). Predykcja bankructwa przedsiębiorstw. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytet Gdańskiego*, 1, 303–305.
- Mączyńska, E. (2007). Zagrożenie i szansa upadłości przedsiębiorstwa. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 3 (4), 27–33.
- Mączyńska, E. (2009). Meandry upadłości. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 1, 15–20.
- Mączyńska, E. (2013). Kto ma wiedzę ten wygrywa. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 3 – numer specjalny, s. 7.
- Mączyńska, E. (2014). Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny i rzeczywisty. W: E. Mączyńska (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Michałuk K. (2002). Zarządzania świadomością zagrożenia bankructwem. *Zeszyty Naukowe. Problemy Zarządzania Finansów i Marketingu*, 3, 112–119.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E. (2005). *Metody i kierunki wypłacalności przedsiębiorstwa*. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Missala, W. (2005). Ostrzegawcza rola sprawozdawczości finansowej. *Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej*, 93 (XCIII), 234–235.
- Niewrzędowski, A. (2014). W lipcu upadło 79 firm, ale koniunktura nie sprzyja postępowaniu naprawczym. *Home & Market*, 9, 64–65.
- Prawo upadłościowe i ustawowe* (2003). Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku (Dz. U. z 2015 r. poz. 233).
- Schillit, P., Schmitt, J., Student, D. (2002). Co prowadzi do ruiny przedsiębiorstw. *Zarządzanie na Świecie*, 9, 25–29.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper and Brothers.
- Schwartz, A. (2004). *A Normative Theory of Business Bankruptcy*. Yale: Yale University. Pobrano z: http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1302&context=fss_papers (1.01.2015).
- Szczerbiński, A. (2003). Przyczyny upadłości przedsiębiorstw. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 984, 155.

- Szymański, W. (2005). Globalizacja a proces kreacji i destrukcji przedsiębiorstw. W: K. Kuciński, E. Mączyńska (red.), *Zagrożenie upadłością. Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej*. T. XCIII, Warszawa: SGH, s. 17.
- Wojtkowiak, G. (2004). Pozytywny wymiar upadłości. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, 48, 170–181.

POSITIVE AND NEGATIVE ASPECTS OF BANKRUPTCY

Abstract

The aim of the article is to present the advantages and disadvantages of bankruptcy as an economy process. The effects for companies can be either negative or positive. The most common are the negative ones. Bankruptcy may create various costs and can be a threat to the perform of the companies. On the other hand it should be noted also positive aspects. Bankruptcy may lead to a better allocation of resources and the elimination of inefficient entities. Authors try to answer what bankruptcy in law, economic and social sense is. What is more, the article shows how to understand bankruptcy as a part of the whole market process. Competition, volatility and bankruptcy constitute the vital part of our economy, so bankruptcy is a natural phenomenon.

Translated by Malwina Szczepkowska

Keywords: positive and negative effects of bankruptcy, insolvency

Kody JEL: D24, D61, G33