

Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw

Paweł Antonowicz

Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego

Bankructwa
i upadłości
przedsiębiorstw

Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw

Teoria – praktyka gospodarcza – studia regionalne

Paweł Antonowicz

Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego
Gdańsk 2015

Recenzent
prof. zw. dr hab. Stanisław Kasiewicz

Redaktor Wydawnictwa
Joanna Kamień

Projekt okładki i stron tytułowych
Andrzej Taranek

Skład i łamanie
Michał Janczewski

Publikacja dofinansowana przez Katedrę Ekonomiki Przedsiębiorstw
Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-7865-314-1

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel./fax 58 523 11 37, tel. 725 991 206
e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl
www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	9
Wstęp	15
Rozdział I	
ANATOMIA KRYZYSU – OD TEORII NAUK PRZYRODNICZYCH DO NAUK SPOŁECZNYCH	27
Wprowadzenie	27
1.1. W poszukiwaniu kryzysu – darwinizm i metafora ewolucjonistyczna	30
1.2. W poszukiwaniu kryzysu – <i>Punctuated Equilibrium Theory</i>	35
1.3. Prekursorzy i przedstawiciele ewolucjonizmu w naukach społecznych	40
1.4. Twórcza destrukcja J.A. Schumpetera <i>versus</i> teoria chaosu	48
1.5. Na drodze do kryzysu właściwego w przedsiębiorstwie	56
1.5.1. Morfogenetyczny wymiar sytuacji kryzysowej w cyklu życia przedsiębiorstwa	69
1.5.2. Destrukcyjna siła kryzysu – patologia organizacji	76
1.6. Metafora efektu motyla jako implikacja bagatelizacji sytuacji kryzysowych dla zachowania ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa	80
Podsumowanie	87
Rozdział II	
TEORIA BANKRUCTW I PODSTAWY OGŁOSZENIA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	89
Wprowadzenie	89
2.1. Bankructwo w teorii nauk ekonomicznych	94
2.2. Czynniki determinujące bankructwa przedsiębiorstw – przegląd badań	104
2.3. Analiza bankructw w badaniach demograficznych przedsiębiorstw	111
2.4. Bankructwo w gospodarce – luka w teorii kwantyfikacji zjawiska	115
2.4.1. Bankructwo <i>versus</i> procesy likwidacyjne przedsiębiorstw	118
2.4.2. Propozycja pomiaru skali ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw w gospodarce	121
2.5. Geneza i uwarunkowania rozwoju form zabezpieczania wierzytelności w ewolucji prawa upadłościowego	129
2.6. Niewypłacalność dłużnika jako podstawa ogłoszenia jego upadłości	133
2.7. Przesłanki bilansowej upadłości przedsiębiorstwa	137
2.8. Rola postępowania naprawczego w procesach gospodarczych	145

2.9. Liberalizm polityki drugiej szansy a praktyki reżyserowania bankructw i statystyka wtórnych upadłości przedsiębiorstw	152
Podsumowanie	166

Rozdział III

KWANTYTATYWNE SYMPTOMY BANKRUCTWA

NA DRODZE DO UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	169
--	-----

Wprowadzenie	169
--------------------	-----

3.1. Znaczenie sprawozdawczości finansowej a konsekwencje „agresywnej” rachunkowości – defraudacja i fałszowanie sprawozdań finansowych	172
3.2. Symptomy bankructwa i upadłości przedsiębiorstw w świetle sprawozdawczości finansowej	176
3.2.1. Przebieg procesu pozyskania danych finansowych – opis próby badawczej	178
3.2.2. Forma prezentacji i sposoby obliczania wskaźników analizy finansowej	187
3.2.3. Obniżenie wiarygodności przedsiębiorstw w wyniku utraty płynności finansowej	189
3.2.4. Zmniejszona zdolność obsługi zadłużenia w upadających przedsiębiorstwach	207
3.2.5. Kształtowanie cyklu konwersji gotówkowej w upadających przedsiębiorstwach	219
3.2.6. Obniżenie efektywności działalności gospodarczej i spadek produktywności upadających przedsiębiorstw	231
3.2.7. Analiza wybranych wzorcowych układów nierówności na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw w fazie poprzedzającej ich upadłość	253
3.3. Konsekwencje bankructwa lub upadłości dłużnika dla interesariuszy transakcji gospodarczych	271
Podsumowanie	274

Rozdział IV

REGIONALNE STUDIA NAD UPADŁOŚCIAMI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE	277
---	-----

Wprowadzenie	277
--------------------	-----

4.1. Analiza przekrojowa procesów upadłościowych w Polsce w latach 2007–2013	279
4.1.1. Przebieg procesu gromadzenia statystyk upadłościowych	279
4.1.2. Koncepcja i założenia budowy Regionalnego Barometru Upadłości Przedsiębiorstw	281
4.1.3. Metodyka oceny regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych	285
4.1.4. Regionalne zróżnicowanie intensyfikacji procesów upadłościowych	292
4.1.4.1. Wstępna analiza upadłości przedsiębiorstw – ujęcie bezwzględne	293
4.1.4.2. Mapy intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw – RBUP	297
4.2. Długość życia upadających w Polsce przedsiębiorstw	310
4.3. Analiza struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	322

4.3.1. Upadłości przedsiębiorstw w trybie likwidacyjnym <i>versus</i> układowym	323
4.3.2. Upadłości przedsiębiorstw w podziale na formy prawne	327
4.3.3. Struktura własnościowa upadłości przedsiębiorstw	332
4.3.4. Zmiany w sektorowej i branżowej strukturze upadłości przedsiębiorstw	336
4.4. Transparentność instytucji upadłości w Polsce i w wybranych krajach Europy oraz rekomendacje dla monitoringu procesów upadłościowych w gospodarce	350
Podsumowanie	354
Zakończenie	357
Załączniki	365
Załącznik 1. Podmioty gospodarki narodowej w REGON (dane GUS), wnioski upadłościowe (dane MS RP)	365
Załącznik 2. Kwantytatywne symptomy bankructwa na drodze do upadłości przedsiębiorstw	378
Załącznik 3. Demografia i wielopłaszczyznowe analizy regionalne upadłości przedsiębiorstw	460
Akty normatywne	499
Orzecznictwo	500
Literatura	501
Spis rysunków	535
Spis tabel	537
Spis wykresów	540
Spis załączników	544

WYKAZ SKRÓTÓW

Skróty aktów normatywnych i innych dokumentów

- k.k.** ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz. U. Nr 88, poz. 553 ze zm.)
- k.s.h.** ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 1030 ze zm.)
- PKD** Polska Klasyfikacja Działalności, stosowana w statystyce, ewidencji i dokumentacji oraz rachunkowości, a także w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej, zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 251, poz. 1885 ze zm.), dostęp online: <http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/>
- PKD 2004** Polska Klasyfikacja Działalności stosowana przez GUS PKD do dnia 31 grudnia 2009 r.
- PKD 2007** Polska Klasyfikacja Działalności obowiązująca od 1 stycznia 2010 r., będąca hierarchicznie usystematyzowanym podziałem rodzajów działalności społeczno-gospodarczej, jakie realizują w Polsce podmioty gospodarcze
- p.u.n.** ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 233)
- u.d.i.p.** ustawa z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r., poz. 782)
- u.r.** ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 330 ze zm.)

Skróty publikatorów

- Dz. U.** Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej
- Dz. Urz.** Dziennik Urzędowy

M.P. B	Monitor Polski B, dziennik urzędowy Rzeczypospolitej Polskiej zniesiony z dniem 1 stycznia 2013 r., od kiedy obowiązek ogłaszania m.in. sprawozdań finansowych, określonych w przepisach ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 330 ze zm.), został przeniesiony do Monitora Sądowego i Gospodarczego
MSiG	Monitor Sądowy i Gospodarczy, ogólnopolski dziennik urzędowy, w którym publikowane są obwieszczenia i ogłoszenia wymagane przez określone prawem ustawy
OSNC	Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izby Cywilnej
OSP	Orzecznictwo Sądów Polskich
Zb.O.	Zbiór Orzeczeń

Skróty instytucji

BDL GUS	Bank Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego
BIG	Biuro Informacji Gospodarczej, instytucja gromadząca dane o nierzetelnych dłużnikach, działająca pod nadzorem Ministerstwa Gospodarki, w oparciu o przepisy ustawy z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r., poz. 1015)
CUW	Centrum Usług Wspólnych, instytucja gospodarki budżetowej powstała w 2011 r. przez przekształcenie gospodarstwa pomocniczego Centrum Obsługi Kancelarii Prezesa Rady Ministrów
EDG	Ewidencja Działalności Gospodarczej
IBnGR	Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
ICM	Institute for Crisis Management
KNF	Komisja Nadzoru Finansowego
KPF	Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców
KRS	Krajowy Rejestr Sądowy
LBHI	Lehman Brothers Holdings Inc.
NBP	Narodowy Bank Polski
RPP	Rada Polityki Pieniężnej
RDN	Rejestr Dłużników Niewypłacalnych

SKwP	Stowarzyszenie Księgowych w Polsce
SN	Sąd Najwyższy
ZBP	Związek Banków Polskich

Skróty pozycji ze sprawozdań finansowych i wskaźników

A	aktywa ogółem
ATRW	aktywa trwałe
AO	aktywa obrotowe
ZAP	zapasy
NKT	należności krótkoterminowe
ŚP	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne
P	pasywa
KW	kapitał własny
KZ	kapitał zakładowy
ZDT	zobowiązania długoterminowe
ZKT	zobowiązania krótkoterminowe
PS	przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
KOP	koszty działalności operacyjnej (bez pozostałych kosztów operacyjnych)
AM	amortyzacja
WS	wynik ze sprzedaży
PPOP	pozostałe przychody operacyjne
PKOP	pozostałe koszty operacyjne
WOP	wynik z działalności operacyjnej
PF	przychody finansowe
KF	koszty finansowe
ODS	odsetki
WDG	wynik z działalności gospodarczej
ZNDW	zyski nadzwyczajne
SNDW	straty nadzwyczajne

WFB	wynik finansowy brutto
WFN	wynik finansowy netto
KC	koszty całkowite
EBIT	(ang. <i>earnings before interest and taxes</i>), wynik operacyjny stanowiący korektę wyniku finansowego netto (<i>in plus</i>) o koszty podatkowe i koszty finansowe związane z obsługą długu (netto)
R_{NKT}	wskaźnik cyklu inkasa należności
R_{ZAP}	wskaźnik rotacji zapasów
R_{ZKT}	wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych
CKG	cykl konwersji gotówkowej
KP	kapitał pracujący
ROA	(ang. <i>return on assets</i>), wskaźnik rentowności aktywów
ROE	(ang. <i>return on equity</i>), wskaźnik rentowności kapitału własnego
ROS	(ang. <i>return on sales</i>), wskaźnik rentowności sprzedaży

Pozostałe skróty

bd.	brak danych
dz.g.	działalność gospodarcza osób fizycznych
FW	forma własności podmiotów gospodarki narodowej, pojęcie stosowane w REGON, określające stopień posiadania kapitału przez podmiot
j.	jednostka
jpg.	jednostka gospodarcza
jp.	jednostka pieniężna
LQ	(ang. <i>Location Quotient</i>), wskaźnik lokalizacji
LM	tryb upadłości likwidacyjnej prowadzonej w celu likwidacji majątku niewypłacalnego dłużnika
MZU	tryb upadłości układowej uwzględniającej możliwość zawarcia układu dłużnika z wierzycielami
MSP	małe i średnie przedsiębiorstwa
PET	(ang. <i>Punctuated Equilibrium Theory</i>), teoria przerywanej równowagi
RBUP	Regionalny Barometr Upadłości Przedsiębiorstw

sc.	spółka cywilna
SWO	system wczesnego ostrzegania
tekst jedn.	tekst jednolity
\bar{x}	średnia arytmetyczna
Me	mediana
Q ₁	kwartył pierwszy
Q ₃	kwartył trzeci
D ₁	decyl pierwszy
D ₉	decyl dziewiąty
IRQ	(ang. <i>interquartile range</i>), rozstęp międzykwartyłowy, stanowiący różnicę między trzecim i pierwszym kwartyłem

WSTĘP

Problematyka bankructw i upadłości przedsiębiorstw nieustannie znajduje się w polu zainteresowania zarówno wielu badaczy, jak i praktyków. Wydaje się stale istotna i aktualna bez względu na koniunkturę gospodarczą, co skutkuje jej dużym znaczeniem dla teorii zarządzania przedsiębiorstwem. W czasach dekoniunktury przedsiębiorcy stają się bardziej wrażliwi na wszelkie sygnały mogące mieć wpływ na zdolność do zachowania ciągłości funkcjonowania ich organizacji (ang. *Business Continuity Management*). W obawie przed konsekwencjami współpracy z niewypłacalnym kontrahentem, a także w obliczu potencjalnej bagatelizacji rozwoju sytuacji kryzysowej w organizacji stają się oni zdecydowanie bardziej zachowawczy i ostrożni. Wszelkie informacje o upadłościach przedsiębiorstw, a szczególnie podawane w ujęciu branżowym, mogą okazać się dla nich cenną wskazówką przy podejmowaniu decyzji. Są one szczególnie przydatne w warunkach podwyższonego ryzyka. Natomiast w okresie hossy stale aktualizowana wiedza o potencjalnych bankructwach i upadłościach przedsiębiorstw może stać się katalizatorem dla wprowadzenia przemyślanych rozwiązań i procedur o charakterze prewencyjnym. To właśnie okres dobrej koniunktury jest najwłaściwszy dla wprowadzania i testowania mechanizmów zarządzania ukierunkowanego na wzrost reaktywności organizacji przeciwdziałającej pojawiającym się czynnikom kryzysogennym. Świadomość sinusoidalności i koniunkturalności jako permanentnych cech gospodarki wolnorynkowej może mieć bowiem wpływ na stosowanie systemów wczesnego ostrzegania, a także budowanie mechanizmów obronnych, implemmentowanych w schemat działań szeroko rozumianego zarządzania antykryzysowego i kryzysowego w różnego typu organizacjach gospodarczych. Stąd też wynika swoista ponadczasowość oraz znaczenie podjętej w niniejszej książce problematyki, nie tylko dla rozwoju wybranych dziedzin nauk ekonomicznych, lecz przede wszystkim właśnie dla praktyki gospodarczej.

Przyjmując stanowisko definicyjne J. Pietera, można uznać, że niniejsza rozprawa ma charakter analityczno-syntetyczny¹. Opiera się bowiem na fundamentalnych i zawsze obecnych składowych procesach poznawczych w postaci analizy i syntezy. Jej analityczny charakter jest zdeterminowany przedmiotem badań nad bankructwami i upadłościami przedsiębiorstw w gospodarce, który jest traktowany w dalszym ciągu jako relatywnie nowy i nie w pełni ugruntowany w dziedzinie nauk ekonomicznych. W związku z tym podczas powstawania dysertacji stale pojawiały się nowe pytania

¹ Szerzej: J. Pieter, *Ogólna metodologia pracy naukowej*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław–Warszawa–Kraków 1967, s. 31–32.

i dylematy. Otwierały się wcześniej niedostrzegalne na gruncie teoretycznym wątki badawcze, wynikające ostatecznie z konieczności zagłębienia się w interdyscyplinarny dyskurs, zdecydowanie wykraczający poza *stricte* dziedzinę nauk ekonomicznych, a tym bardziej jedną z jej dyscyplin – nauki o zarządzaniu. W podjętych rozważaniach, zawartych w szczególności w pierwszym i drugim rozdziale, pojawiają się bowiem próby łączenia teorii i paradygmatów z pogranicza dziedziny nauk ekonomicznych, prawnych, a nawet biologicznych. Dlatego z jednej strony nie można było oprzeć się poczuciu wkraczania w obszar wiedzy dotąd nie w pełni opisany w literaturze ekonomicznej. Z drugiej jednak strony, eksplorując kolejne pola badawcze w zakresie szeroko pojętych uwarunkowań bankructw i upadłości przedsiębiorstw, należy zauważyć, że w opublikowanym dotychczas przez autora dorobku naukowym znajdują się też takie opracowania, których problematyka nie została podjęta w niniejszej książce, a które bezsprzecznie wiążą się z tym nurtem badawczym². Dlatego warto na wstępie podkreślić, że do niepodejmowanych celowo w niniejszej książce, ale traktowanych raczej jako komplementarne i odrębne nurty badawcze należą w szczególności: 1) ekonomiczna analiza prawnych rozwiązań w zakresie stosowania przepisów prawa upadłościowego i naprawczego oraz ochrony wierzycieli występujących jako strona postępowania

² Zob. szerzej m.in.: P. Antonowicz, *Postępowania likwidacyjne i układowe versus naprawcze a ochrona wierzycieli w procesach upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce* [w:] *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej – konsekwencje dla banków oraz propozycje usprawnień*, red. B. Lepczyński, Związek Banków Polskich, Gdańsk–Warszawa 2013, s. 79–104; P. Antonowicz, A. Antonowicz, *Koncepcja franczyzy jako strategii restrukturyzacji zadłużonego przedsiębiorstwa – case study*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 4/3, s. 23–33; P. Antonowicz, Ł. Szarmach, *Teoria i praktyka funkcjonowania piramidy finansowej versus studium przypadku upadłości Amber Gold Sp. z o.o.*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 1/2, s. 5–23; P. Antonowicz, P. Szreder, *Spektakularne upadłości przedsiębiorstw FMCG w Polsce w 2012 r. na przykładzie wybranych podmiotów Grupy Kapitałowej BOMI S.A.*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 1/3, s. 5–25; P. Antonowicz, *Zatory płatnicze i problemy z utrzymaniem płynności finansowej jako determinanty upadłości przedsiębiorstw branży budowlanej* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013, s. 95–111; P. Antonowicz, *Własności wskaźnika rentowności sprzedaży brutto oraz produktywności majątku w prognozowaniu i ocenie zagrożenia upadłością przedsiębiorstw* [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników przedsiębiorstw i ocena efektywności inwestycji*, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 760, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 59, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013, s. 11–20; P. Antonowicz, *The Asset Self-Financing Level and Debt Service Coverage Conducted by Bankrupting Companies within 1–3 Years Before Their Bankruptcy*, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 803, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 66, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2014, s. 245–253; P. Antonowicz, *Składowe Cyklu Konwersji Gotówki na trzy lata przed ogłoszeniem upadłości polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, red. S. Morawska, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2012, s. 100–111; i inne.

upadłościowych, 2) studia przypadków spektakularnych upadłości przedsiębiorstw i form restrukturyzacji zadłużenia niewypłacalnych dłużników. Ponadto traktowanym odrębnie, ale też szeroko podejmowanym w innych publikacjach nurtem badawczym jest 3) weryfikacja możliwości stosowania wybranych modeli wczesnego ostrzegania przed upadłością, wykorzystujących dane pochodzące ze sprawozdań finansowych, których metodyka powstania opiera się na założeniach wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej (ang. *discriminant analysis*).

Zasadnicza teza badawcza, stanowiąca punkt wyjścia dla prowadzonych wielopłaszczyznowo badań, została sformułowana następująco: bankructwa oraz upadłości przedsiębiorstw są nierozzerwalnie związane ze współcześnie definiowanym obrazem gospodarki rynkowej. Teza ta jest swoistą parafrazą stwierdzenia E. Mączyńskiej, że: „gospodarka rynkowa bez bankructw jest jak chrześcijaństwo bez piekła”³. Tak postawionej tezy badawczej, zgodnie z jej definicją⁴, nie można sfalsyfikować, a jej poprawność można ocenić, stosując ciąg logiczny oparty na dedukcji. Przebiega on w następujący sposób: 1) każde działanie, w tym przede wszystkim podejmowane w sferze gospodarczej, jest ukierunkowane na osiągnięcie określonych rezultatów w danej przyszłości; 2) podstawowym czynnikiem stanowiącym i określającym przyszłość jest niepewność oraz/lub jej kwantyfikowalna część, z definicji określana ryzykiem; 3) przedsiębiorstwo (organizacja) nie może być bytem statycznym, niewchodzącym w interakcje z otoczeniem, a więc jego (jej) rozwój jest determinowany działaniem; 4) działanie nie zawsze da się utrzymać w pożądanym trajektoriiach, przez co w cyklu życia przedsiębiorstwa pojawiają się liczne sytuacje kryzysowe; 5) bagatelizacja lub niedostrzeżenie sytuacji kryzysowych, brak reaktywności organizacji lub przyjęcie niewłaściwego scenariusza działań mogą w konsekwencji doprowadzić do pojawienia się kryzysu właściwego, którego źródła i podłoże mają bardzo zróżnicowany charakter; 6) eskalacja kryzysu właściwego może zaburzyć dotychczasowe formy kooperacji pomiędzy stronami występującymi w procesach gospodarczych; 7) trwałe braki równowagi w relacjach przedsiębiorstwo – otoczenie staje się przesłanką i podstawą jego ekonomicznego bankructwa; 8) posiadanie przez przedsiębiorstwo określonych atrybutów, szczególnie zdefiniowanych obowiązującym stanem prawnym, umożliwia kooperantom (wierzycielom) podejmowanie próby przywrócenia równowagi, w skrajnym scenariuszu poprzez instytucję upadłości.

Tak sformułowana teza badawcza koresponduje z celem głównym niniejszej książki, którym jest wielopłaszczyznowa analiza źródeł, identyfikacja kwantyfikowalnych przejawów oraz cech charakterystycznych dla bankrutujących i upadających w Polsce przedsiębiorstw. Proces twórczego rozwiązywania kolejno stawianych pytań badawczych odsłaniał wewnętrzne sprzeczności i niespójności zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i w sferze wielopłaszczyznowych wyników uzyskanych z przepro-

³ A. Adamska, *Bankructwa, upadłości i restrukturyzacja przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 1, s. 51.

⁴ H.G. Adamkiewicz-Drwiłło, *Współczesna metodologia nauk ekonomicznych*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2008, s. 76.

wadzonych badań empirycznych. W tytule publikacji – *Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw* intencjonalnie zawarto wyraźne zróżnicowanie terminologiczne zjawiska ekonomicznego bankructwa od stanu upadłości przedsiębiorstwa. Podtytuł *Teoria – praktyka gospodarcza – studia regionalne* stanowi zaś ramowe wskazanie na przyjęty ciąg logiczny wyводу. Dwa pierwsze rozdziały w przeważającej mierze poświęcono bowiem studiom teoretycznym i krytycznej analizie piśmiennictwa. W rozdziale trzecim przedstawiono syntezę wyników badań empirycznych, które w opinii autora książki mają największą wartość dla praktyki gospodarczej. Natomiast rozdział czwarty, spinający klamrą wcześniej podejmowane rozważania, odnosi się do perspektywy makroekonomicznej i komplementarnie uzupełnia dostrzegalną lukę badawczą w zakresie diagnozy oraz oceny intensyfikacji i wielopłaszczyznowej analizy regionalnej upadłości przedsiębiorstw w gospodarce.

Dekompozycja celu głównego opracowania umożliwiła jednocześnie określenie celów szczegółowych:

- 1) Krytyczna analiza piśmiennictwa naukowego w celu usystematyzowania i uporządkowania podstawowych definicji oraz związków przyczynowo-skutkowych występujących w badaniach nad bankructwami i upadłościami przedsiębiorstw. W związku z tym istotne jest uwzględnienie znaczenia metafory ewolucjonistycznej w cyklu życia przedsiębiorstwa i połączenie na pozór antagonistycznych teorii ewolucji K. Darwina z *Punctuated Equilibrium Theory*, twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i elementów teorii chaosu. Z kolei w odniesieniu do czynników determinujących pojawienie się w cyklu życia przedsiębiorstwa takich etapów, jak: sytuacja kryzysowa, kryzys właściwy, ekonomiczne bankructwo i ostatecznie sama upadłość przedsiębiorstwa, postawiono sobie za cel uporządkowanie stosowanej terminologii.
- 2) Identyfikacja kwantytatywnych symptomów upadłości przedsiębiorstw, pojawiających się w okresie od roku do 4 lat przed sądowym orzeczeniem o niewypłacalności dłużnika, w szczególności poprzez wyznaczenie przedziałów zmienności dla jednowymiarowych wskaźników analizy finansowej w próbie upadających przedsiębiorstw, na tle tożsamych branżowo prób podmiotów gospodarki narodowej, a także poprzez analizę wybranych wzorcowych układów nierówności, przeprowadzoną w celu wykrycia dysfunkcji występujących w upadających przedsiębiorstwach, które są dostrzegalne przez pryzmat wspólnie rozpatrywanych relacji wskaźnikowych.
- 3) Analiza *ex post* struktury populacji generalnej upadłości przedsiębiorstw mających miejsce w latach 2007–2013 w gospodarce polskiej ukierunkowana na odzorowanie jej wielopłaszczyznowej charakterystyki, koncentracji branżowej oraz geograficznie określonych obszarów intensyfikacji regionalnej.

Proces rozwoju każdej dyscypliny naukowej wymaga również od jej uczestników ciągłego formułowania nowych hipotez badawczych⁵. Ciąg logiczny opracowania w pewnym stopniu nawiązuje do konieczności łączenia teorii z różnymi obszarami wiedzy.

⁵ Szerzej: M. Nowakowska, *Teorie badań. Ujęcie modelowe*, PWN, Warszawa 1977, s. 216–223.

Jest to w największym stopniu zauważalne na poziomie lektury pierwszych dwóch rozdziałów książki, w których dokonana została synteza poglądów przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych, oparta na metodzie analizy i krytyki piśmiennictwa. Dlatego też w pierwszej części rozprawy (rozdziały pierwszy i drugi) poddano weryfikacji następujące hipotezy badawcze:

- 1) Intuicyjne postrzeganie przez człowieka zjawisk kryzysogennych (sytuacji kryzysowych) oraz ich następstw jako zjawisk destrukcyjnych i pejoratywnych w rzeczywistości nie musi oznaczać (w perspektywie horyzontalnej) końca organizacji, lecz może stanowić początek jej odrodzenia i lepszego bytu.
- 2) Zidentyfikowane we właściwym czasie oraz odpowiednio zarządzane sytuacje kryzysowe mogą stać się swoistym katalizatorem pozytywnych zmian na drodze rozwoju przedsiębiorstwa w czasie, natomiast brak wrażliwości i bagatelizowanie stopniowo narastających przejawów sytuacji kryzysowej prowadzi do zjawiska kryzysu właściwego, które może okazać się destrukcyjne dla dalszego funkcjonowania organizacji.
- 3) Poprzez sytuacje kryzysowe organizacja adaptacyjnie rozwija się oraz przekształca w kolejne adekwatne do wymogów rynku postaci, zaś lekceważenie symptomów rodzącej się sytuacji kryzysowej doprowadza ją do punktu zwrotnego, w którym musi się ona zmierzyć z destrukcyjną siłą zjawiska kryzysu właściwego.

W drugiej części dysertacji, odwołującej się do wyników przeprowadzonych badań empirycznych (rozdziały trzeci i czwarty), poddano weryfikacji następujące hipotezy badawcze:

- 4) Symptomy zbliżającej się upadłości przedsiębiorstwa są dostrzegalne na poziomie analizy wskaźnikowej już w okresie od roku do 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o niewypłacalności dłużnika.
- 5) Poziom zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa jest zdeterminowany przyjętą formą i ustalonym terminem regulowania zobowiązań pieniężnych przez strony transakcji gospodarczych.
- 6) Przestrzenny rozkład skali upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest zróżnicowany, a jego dysproporcje wynikają m.in. z nieproporcjonalnego rozkładu w podziale administracyjnym Polski podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych, likwidowanych, a także względem których składane są wnioski upadłościowe.
- 7) Charakterystyczne dla procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce jest nie tylko ich przestrzenne (regionalne) zróżnicowanie, ale również wielowymiarowa wewnętrzna różnorodność ich struktury, odnosząca się zarówno do sposobu ich przebiegu, jak i w szczególności do ich formy organizacyjno-prawnej, formy własności oraz przedmiotu realizowanych przez nie działalności gospodarczych.
- 8) Instytucja upadłości przedsiębiorstw w Polsce nie stanowi w przeważającej mierze sposobu na wyjście z rynku dla nowo zakładanych przedsiębiorstw, natomiast jest częściej wykorzystywana przez podmioty gospodarcze mające dłuższą (wieloletnią) historię funkcjonowania na rynku.

Mierzenie się z wyzwaniem przedstawienia i rozwiązania problemów stanowiących kolejne rozdziały książki można porównać do próby rozwiązania bardzo mocno splecionych węzłów. Trudność ich rozwikłania wynika z olbrzymiego bogactwa różnorodnych poglądów przedstawicieli nauki, często skrajnie odmiennych od siebie, a jednak wnoszących nieocenioną wartość do podjętych w pracy rozważań. Problem bankructw i upadłości przedsiębiorstw jest bowiem niezwykle zróżnicowany kontekstowo. Przeplatające się procesy rozumowania opartego na dedukcji i indukcji są ściśle zdeterminowane w tym przypadku specyfiką konkretnych przykładów bankrutujących lub upadających jednostek gospodarczych. Pewne schematy postępowania tych przedsiębiorstw wynikają bowiem ze specyfiki branży, w której funkcjonują, ale także z etapu ich cyklu życia czy z samej fazy cyklu koniunkturalnego. Pojawiają się w końcu również w literaturze przedmiotu istotne różnice w stosowanej nomenklaturze oraz w definiowaniu określonych procesów oraz zjawisk dotyczących sfery bankructw i upadłości. Warto zauważyć, że budowana w ten sposób i stale ewoluująca teoria ściśle koresponduje z historycznymi doświadczeniami bankructw i upadłości przedsiębiorstw występujących w praktyce gospodarczej. Aby teoria ta nie była formułowana wyłącznie *post factum*, ale mogła być wzbogacona o użyteczne atrybuty, co pozwoliłoby w praktyce na minimalizację ryzyka upadłości przedsiębiorstw, musi rozwijać się wielopłaszczyznowo i perspektywnie. Tym samym nie może być to nauka zamknięta. Ten stan rzeczy potwierdzają również poglądy M. Romanowskiej i Z. Dworzeckiego, którzy podnoszą, że „cechą odróżniającą nauki o organizacji i zarządzaniu od innych grup nauk jest wieloaspektowość analizy rzeczywistości i interdyscyplinarny charakter badań”⁶.

Taka perspektywa i podejście do szeroko rozumianej problematyki bankructw i upadłości przedsiębiorstw dostrzegalne są też u innych przedstawicieli tego nurtu, realizujących wielopłaszczyznowe badania, bynajmniej nie tylko w zbliżonym problemowo zakresie. Niezwykle trafnie konieczność wieloaspektowości, jaka musi pojawiać się m.in. w tego typu badaniach, sformułował M. Bratnicki: „jeżeli chcemy widzieć całość, to nie wolno nam odrzucać i bagatelizować żadnej z perspektyw metodologicznych”. Autor, powołując się w prowadzonym wywodzie m.in. na poglądy M.W. Lewisa i A.J. Grimesa, postuluje ujawnianie różnic, podobieństw i wzajemnych zależności pomiędzy różnymi szkołami teoretyzowania, które wytwarzają „sytuacyjne dochodzenie do prawd cząstkowych” w celu przezwyciężania zjawiska „dualizmu wojen pomiędzy poplecznikami poszczególnych paradygmatów”⁷. Problem na poziomie strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem bardzo trafnie definiuje M. Romanowska, która zauważa, że „tyle lat minęło od kryzysu z lat 70. XX wieku, (...) a specjaliści od zarządzania wciąż szukają dobrego pomysłu na planowanie rozwoju przedsiębiorstwa w warunkach nieciągłych zmian w otoczeniu”⁸. Autorka, powołując się na badania J. Trouta, za-

⁶ M. Romanowska, Z. Dworzecki, *Teoria i praktyka zarządzania* [w:] *Podstawy organizacji i zarządzania*, red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001, s. 15.

⁷ M. Bratnicki, *Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2000, s. 121.

⁸ M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2009, s. 13.

daje fundamentalne, choć retoryczne pytanie, jednocześnie odsłaniające trudną do akceptacji, nawet w środowisku naukowym, prawdę: „czy wśród 21.955 książek (według obliczeń J. Trouta), jakie napisano w ostatnich 30 latach na temat strategii i marketingu, znajdzie się chociaż jedna, która odpowie na pytanie, jak kierować rozwojem przedsiębiorstwa w nieprzewidywalnym otoczeniu?”⁹. Czy zatem nie jest to dobry pretekst, aby zainicjować dyskusję nad, w opinii autora niniejszej książki, koniecznym wprowadzeniem do teorii zarządzania trwałego i stale pogłębianego dyskursu naukowego w ramach obszaru badawczego określanego mianem ekonomiki bankructw i upadłości przedsiębiorstw? Wydaje się jednak, że tendencja do rozwoju tego nurtu problemowego oddolnie została już zainicjowana przez środowisko naukowe. Jest to tym bardziej uzasadnione, że, jak zauważa M. Romanowska, „w minionej dekadzie zmianie uległy praktycznie wszystkie elementy otoczenia przedsiębiorstw”¹⁰. Natomiast pragmatyczny wymiar swoistej granicy reakcji organizacji na zmiany stał się przedmiotem oceny i analizy wielu teoretyków zarządzania¹¹.

Pierwsze problemy, których rozwiązania w zasadniczym stopniu na płaszczyźnie rozumowania dedukcyjnego podjęto się w opracowaniu, pojawiły się podczas interdyscyplinarnej analizy wpływu metafory ewolucjonistycznej z obszaru nauk biologicznych na poglądy ekonomistów w sferze miejsca, jakie zajmuje i roli, jaką odgrywa kryzys w cyklu życia przedsiębiorstwa. Darwinistyczne spojrzenie na ewolucjonizm i teorię doboru naturalnego, które miało swoje źródło już w pracach J.B. Lamarcka, miało istotny wpływ na kształtowanie się poglądów przedstawicieli nauk społecznych. Dlatego też poszukując odpowiedzi na konsekwencje kryzysu w organizacji, poddano weryfikacji pierwszą postawioną w rozdziale pierwszym hipotezę, która nawiązywała m.in. do teorii kreatywnej destrukcji J.A. Schumpetera. Rozważania te wiązały się z koniecznością połączenia na pozór sprzecznych względem siebie koncepcji: gradualizmu stanowiącego główny filar teorii ewolucji K. Darwina czy poglądów A.R. Wallace’a oraz punktualizmu utożsamianego z tzw. nieciągłą (szarpaną) ewolucją N. Eldredge’a i S.J. Goulda – *Punctuated Equilibrium Theory* (PET). To właśnie m.in. dzięki twórczej destrukcji J.A. Schumpetera uwypuklona została swoista dychotomia: z jednej strony morfogenetycznych, z drugiej zaś patologicznych konsekwencji następstw sytuacji kryzysowych oraz etapu kryzysu właściwego dla zachowania ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Bagatelizacja sytuacji kryzysowych w organizacji metaforycznie została w podsumowaniu tej części opracowania przyrównana do, tylko pozornie uporządkowanych trajektorii, tzw. dziwnego atraktora E.N. Lorenza. Uzmysławia to, poprzez połączenie teorii chaosu i perspektyw systemowych, jak dalekie konsekwencje (często wręcz nieprzewidywalne) może

⁹ Ibidem, s. 14.

¹⁰ M. Romanowska, *Aspiracje rozwojowe polskich przedsiębiorstw* [w:] *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M. Romanowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004, s. 24.

¹¹ Szerzej: K. Safin, *Ciągłość i zmiana w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem* [w:] *Granice zarządzania*, red. M. Romanowska, J. Cygler, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2014, s. 178–180.

wywołać nawet niewielka zmiana warunków początkowych dla całego układu – skomplikowanej materii, jaką jest organizacja przedsiębiorstwa¹².

Rozdział drugi stanowi kontynuację rozważań teoretycznych, które w pierwszej części książki prowadzą do dychotomicznego rozgraniczenia potencjalnie morfogenetycznego wymiaru sytuacji kryzysowej, a także destrukcyjnej i patologicznej siły kryzysu właściwego. Ta część opracowania dotyka jednak już zdecydowanie bardziej *stricte* organizacji i przedsiębiorstwa. Jest oparta na wielopłaszczyznowej analizie literatury ekonomicznej, w której podejmowane były przez różne zespoły naukowe badania na próbach upadających lub też upadłych przedsiębiorstw. Rozgraniczając takie pojęcia, jak: sytuacja kryzysowa, kryzys, bankructwo czy upadłość, zdefiniowano istotną lukę nie tylko w sferze nauk ekonomicznych, ale przynajmniej szeroko pojętego obszaru nauk społecznych. Jest nią w dalszym ciągu nie w pełni kwantyfikowalne zjawisko bankructwa w gospodarce. Pojęcie to często błędnie jest utożsamiane z terminem upadłości przedsiębiorstwa, a *de facto* z ilościowego punktu widzenia dotyka zdecydowanie szerszego kręgu przedsiębiorców. Jego kwantyfikowalne ramy może otwierać liczba orzeczonych upadłości w danym roku w gospodarce, zaś górną granicę można wyznaczyć jedynie w przybliżeniu, m.in. poprzez: analizę skali składanych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych lub też liczbę zgłoszonych nierzetelnych dłużników do Biura Informacji Gospodarczych (BIG) lub Rejestru Dłużników Niewypłacalnych (RDN). Można również, traktując jednak ten parametr z dużym dystansem, oceniać zmiany ilościowe w skali likwidacji podmiotów gospodarki narodowej. Jednak należy pamiętać, że nie każda likwidacja i wyrejestrowanie podmiotu z rejestru REGON mogą być utożsamiane z ekonomicznym bankructwem tej jednostki czy też jej upadłością. Tym samym już na wstępie trzeba wyraźnie zaznaczyć, że w żadnym wypadku nie można traktować synonimicznie takich pojęć, jak: likwidacja, bankructwo czy upadłość jednostki gospodarczej, co niestety dość powszechnie ma miejsce w publicystyce.

Rozdział drugi obejmuje również rozważania na temat genezy oraz ewolucji praw do zabezpieczania wierzytelności stron występujących w obrocie gospodarczym, a także przesłanek, jakie są brane pod uwagę przez sąd na etapie poprzedzającym orzeczenie o trwałej niewypłacalności dłużnika, czyli jego upadłości. Podejmując w końcowej części rozdziału drugiego rozważania na temat oceny zasadności stosowania polityki drugiej szansy dla przedsiębiorców, omówiono takie zagadnienia, jak: 1) nieefektywność procedur naprawczych zapisanych w ustawie z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 233) (p.u.n.); 2) wciąż aktualny i jednocześnie w praktyce w dalszym ciągu niemierzalny wymiar „reżyserowanych” upadłości przedsiębiorstw; 3) a także (prekursorско podejmowane w przedmiotowych badaniach) zjawisko wtórnej upadłości przedsiębiorstw.

Przekrojowe badania nad bankructwami i upadłościami przedsiębiorstw obejmowały lata 2007–2013, w których autor gromadził wielowymiarowe dane statystyczne

¹² I.K. Hejduk, W.M. Grudzewski, A. Sankowska, M. Wańtuchowicz, *W kierunku zarządzania drugiej generacji – model diamentu czterech paradygmatów współczesnego przedsiębiorstwa*, „E-mentor – Dwumiesięcznik Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie” 2010, nr 1(33).

na temat procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce. Dzięki podjętej współpracy z jedną z największych na świecie wywiadowni gospodarczych w trakcie ponad siedmioletniego procesu tworzenia bazy danych na temat upadłości przedsiębiorstw pozyskanych zostało 45 038 zdjęć sprawozdań finansowych upadłych w tych latach podmiotów gospodarczych. Pozwoliły one wygenerować łącznie 15 983 kompletów sprawozdań finansowych, na które składały się każdorazowo bilans oraz rachunek zysków i strat za rok obrotowy poprzedzający datę sądowego ogłoszenia upadłości. Ostatecznie na 4750 ogłoszonych w latach 2007–2013 przypadków upadłości przedsiębiorstw zgromadzono sprawozdania finansowe 2739 jednostek gospodarczych (jg.) (nie biorąc pod uwagę osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób). Celem szczegółowym tych wieloletnich prac było utworzenie możliwie szerokiej bazy danych finansowych, obejmującej dane sprawozdawcze postawionych w stan upadłości podmiotów gospodarczych z lat 2007–2013, które sporządziły i opublikowały sprawozdania finansowe we właściwym dzienniku urzędowym (ówcześnie M.P. B) bądź złożyły je do właściwego ich siedzibie działalności wydziału gospodarczego sądu rejonowego za co najmniej 2 lata obrotowe poprzedzające sądowe ogłoszenie o upadłości. Zbudowana w ten sposób na cele niniejszej rozprawy baza danych upadłościowych była jedną z największych i najpełniejszych, jakie w przedmiotowym obszarze zostały w Polsce utworzone. Niezwykle ważnymi aspektami procesu pozyskiwania tych danych były charakter i specyfika obiektów, których dane w tym czasie gromadzono. Należy bowiem podkreślić, że pozyskiwanie, często traktowanych jako „wrażliwe”, danych finansowych upadających przedsiębiorstw jest zdecydowanie trudniejsze niż pozyskiwanie informacji na temat przedsiębiorstw dobrze prosperujących. Znajdujące się w fazie ekonomicznego bankructwa lub też chylące się ku upadłości przedsiębiorstwa bardzo często nie dopełniały bowiem swoich obowiązków sprawozdawczych. A jeżeli już miało to miejsce, to niejednokrotnie na ich akta, zamawiane w czytelnich akt KRS, trzeba było czekać miesiącami, gdyż były przetrzymywane przez sędziów, syndyków czy też prokuratorów. Jak podkreślono w ostatniej części opracowania, w Polsce nie istnieje centralny rejestr upadłości, którego kształt i struktura mogłyby przyczynić się w zdecydowanej mierze do wzrostu transparentności oraz przejrzystości prowadzonych postępowań upadłościowych. Fakt jego braku negatywnie wpływa nie tylko na praktykę gospodarczą, ale również w wielu przypadkach uniemożliwia prowadzenie badań naukowych. Dlatego też należy podkreślić, że na wieloletnie konsekwentne podejmowanie działań, polegających w szczególności na żmudnym i indywidualnym gromadzeniu dla każdej upadającej jednostki danych i informacji ją opisujących, znacząco wpłynęły realizowane przez autora w latach 2007–2013 projekty badawcze¹³. Tym samym dwa

¹³ Realizowane projekty badawcze w zakresie ekonomiki bankructw i upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013: 2007 r. – stypendium naukowe Fundacji Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego w zakresie „Analizy strukturalnej upadłości przedsiębiorstw województwa pomorskiego na tle statystyk ogólnopolskich”; 2008 r. – grant na badania własne pt. „Analiza strukturalna upadłości przedsiębiorstw województwa pomorskiego w latach 2003–2007”; 2009 r. – grant na badania

ostatnie rozdziały opracowania obejmują empiryczne wyniki badań własnych. Nie są one bynajmniej oderwane od kontekstu teoretycznego, a wręcz przeciwnie – intencją autora było umiejscowienie wyników prowadzonych badań własnych w dotychczasowym nurcie studiów podejmowanych przez innych badaczy.

W rozdziale trzecim przedstawiono wyniki badań sprawozdań finansowych upadających w Polsce przedsiębiorstw. Celem głównym tej części opracowania była identyfikacja kwantytatywnych symptomów upadłości przedsiębiorstw poprzez określenie kształtowania się przyjmowanych zakresów wartości przez wybrane wskaźniki analizy finansowej, które są charakterystyczne dla przedsiębiorstw znajdujących się na rok do 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości. Walorem tych badań jest ich podział na 16 homogenicznych branżowo prób upadłości przedsiębiorstw, posegmentowanych w oparciu o podstawowy, realizowany przez te jednostki profil działalności gospodarczej, wyrażony kodem Polskiej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej (PKD). Poprzez badanie wybranych wskaźników analizy finansowej oraz wzorcowych układów nierówności zidentyfikowano w tej części badań tzw. negatywne benchmarki. Są to zakresy przyjmowanych wartości wybranych wskaźników analizy finansowej, jakie zostały zaobserwowane w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw. Aby umożliwić bezpośrednie porównanie zmienności wskaźników w jednostkach upadających z kształtowaniem się ich poziomów na tle ogółu podmiotów gospodarki narodowej, zestawiono otrzymane wyniki badań upadłych przedsiębiorstw wybranych branż z wynikami badań prowadzonych przez T. Dudycza i W. Skoczylas, publikowanymi cyklicznie w ramach opracowań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce *Sektorowe wskaźniki finansowe*. Szeroki zakres prowadzonych w tej części książki badań wymagał utworzenia relatywnie dużego, składającego się z wielu tabelarycznych zestawień załącznika nr 2.

Ostatnia część publikacji stanowi spojrzenie na procesy upadłościowe przedsiębiorstw z perspektywy gospodarki i jej zróżnicowanego rozwoju regionalnego. Poprzez autorską propozycję wprowadzenia do badań demograficznych¹⁴ przedsiębiorstw wskaźników regionalnego zróżnicowania intensyfikacji procesów upa-

własne pt. „Analiza strukturalna upadłości przedsiębiorstw w Polsce w 2008 r. oraz w I połowie 2009 r.”; 2010 r. – finansowe wsparcie badań nad prognozowaniem oraz wielowymiarową analizą upadłości przedsiębiorstw przez Prezydenta Miasta Gdańska w ramach Nagrody Miasta Gdańska dla Młodych Naukowców im. Jana Uphagena w kategorii nauk humanistycznych; 2011 r. – badania w ramach Projektu „Kształcimy najlepszych – kompleksowy program rozwoju doktorantów, młodych doktorantów i akademickiej kadry dydaktycznej Uniwersytetu Gdańskiego”, komponentu „Wsparcie stypendialne i szkoleniowe dla doktorantów i młodych doktorów”, w ramach realizowanej działalności badawczo-naukowej; „Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – analiza strukturalna i metody prognozowania”; 2012 r. – grant na badania własne pt. „Analiza dyskryminacyjna w prognozowaniu wypłacalności przedsiębiorstw”; a także od 2010 r. cykliczne wsparcie finansowe badań z zakresu: „Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce” przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek Pracodawców.

¹⁴ Dyskusja na temat poprawności stosowania terminu „demografia” w kontekście badań nad populacją jednostek gospodarczych stanowi przedmiot rozważań zawartych w podrozdziale 2.3.

dłościowych przedstawione zostały w czwartym rozdziale miary, które na potrzeby opracowania zostały nazwane Regionalnymi Barometrami Upadłości Przedsiębiorstw (RBUP). Ich metodykę oparto na konstrukcji tzw. współczynnika LQ (*Location Quotient* – wskaźnika lokalizacji), prekursorsko wykorzystywanego w latach 40. ubiegłego wieku przez G. Hildebranda oraz A. Mace'a jako „mnożnik zatrudnienia”.

Interesujące w rozdziale czwartym mogą być również wyniki badań ukierunkowanych na ocenę przeciętnego wieku upadających w Polsce przedsiębiorstw. Analiza populacji upadłych w Polsce w latach 2007–2013 jednostek gospodarczych może być argumentem wskazującym na wiarygodność i obiektywizm uzyskanych wyników, przynajmniej odnosząc się do przyjętego horyzontu czasowego. Wnioski z tej części badań wprowadzają bowiem porządek do literatury przedmiotu, w której często bardzo rozbieżnie, a zarazem – jak się wydaje – niestety również intuicyjnie formułowane są tezy, że upadłości dotyczą w Polsce w głównej mierze nowo utworzonych przedsiębiorstw, najczęściej w pierwszym roku ich działalności. Wielopłaszczyznowe studia nad opisem i charakterystyką procesów upadłościowych przedsiębiorstw, które zostały zawarte w studiach regionalnych w rozdziale czwartym, obejmują ponadto w szczególności badania nad strukturą upadłości przedsiębiorstw pod względem ich form prawnych, udziałów własnościowych, a także zróżnicowania branżowego. Autor ma nadzieję, że dzięki umiejscowieniu tego nurtu wielopłaszczyznowych badań zachodzące w gospodarce procesy upadłościowe przedsiębiorstw staną się bardziej przejrzyste. Ponadto zajmą one również swoje miejsce w podejmowanych badaniach naukowych przez inne zespoły badawcze, służąc nie tylko rozwojowi teorii nauk o zarządzaniu, ale również wypełniając określoną misję dla praktyki gospodarczej.

Przeprowadzenie opisanych w części empirycznej książki badań było możliwe m.in. dzięki konstruktywnej współpracy z życzliwymi i otwartymi na naukę osobami, pełniącymi różne funkcje m.in. w takich instytucjach, jak: Wydział Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości Rzeczypospolitej Polskiej, Bank Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, a także dostawca informacji gospodarczej Info Veriti Polska Sp. z o.o., której udziałowcem większościowym jest Info Veriti Capital Investments Ltd. z Londynu. Realizacja części empirycznej badań nie mogłaby zostać również ukończona bez wieloletniego wsparcia finansowego projektów naukowych, realizowanych w ramach badań własnych na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, a także współfinansowanych ze środków Fundacji Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego. Przedmiotowe badania w nurcie obejmującym problematykę związaną z ochroną wierzycieli w procesach upadłościowych realizowałem ponadto w ramach współpracy z Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową oraz Związkiem Banków Polskich. Jestem wdzięczny za ponad pięcioletnią współpracę z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych – Związkiem Pracodawców, co umożliwiło wsparcie projektów badawczych z cyklu: „Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce”, realizowanych od 2010 r. razem z Centrum Finansowym Banku BPS S.A. Splot wszystkich tych

działań umożliwił, poczynając od 2007 r., konsekwentną realizację wielopłaszczyznowych badań nad procesami upadłościowymi przedsiębiorstw w Polsce. Ich kierunek często wyznaczany był również doświadczeniami oraz wynikami badań innych zespołów naukowych, których działalność badawcza w głównej mierze koncentrowała się na problematyce bankructw i upadłości przedsiębiorstw w gospodarce. Dlatego też szczególne wyrazy uznania i podziękowania chciałbym skierować do Pani prof. dr hab. Elżbiety Mączyńskiej oraz Pana prof. dr. hab. Andrzeja Hermana za możliwość współpracy i uczestnictwa w projektach oraz kolejnych edycjach międzynarodowych konferencji naukowych z cyklu „Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw”, organizowanych przez Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

W ostatnich słowach pragnę również podziękować wybranym osobom, które, poświęcając swój czas na dyskusję, udzielały mi konstruktywnych uwag i wносиły nowe, inspirujące spojrzenie na opisywane w książce problemy. Przede wszystkim dziękuję Panu prof. dr. hab. Jerzemu Bielińskiemu za możliwość nieustannej konfrontacji pomysłów i problemów badawczych. Składam również podziękowania Panu prof. dr. hab. Stanisławowi Kasiewiczowi, który, pochylając się nad jedną z ostatnich wersji książki, wniósł cenne uwagi i zmotywował mnie do wprowadzenia nowych treści. Paniom dr hab. Annie Zamojskiej, prof. UG, a także dr Ewie Wycinie dziękuję za istotne wskazówki oraz ilościowe spojrzenie na opisywane w pracy problemy badawcze.

ANATOMIA KRYZYSU – OD TEORII NAUK PRZYRODNICZYCH DO NAUK SPOŁECZNYCH

Wprowadzenie

Tytuł rozdziału pierwszego *Anatomia kryzysu...* nie bez podstaw nawiązuje do problematyki wybiegającej poza przyjęte ramy teorii nauk ekonomicznych. Determinantą powstania tej części opracowania było przekonanie, że problematyka kryzysu na drodze ku bankructwom i w końcu samym upadłościom przedsiębiorstw wymaga nie tylko systematyki i uporządkowania, ale również nowego ujęcia teoretycznego. Dlatego też poszukiwano inspiracji oraz powiązań obszaru nauk społecznych z obszarem nauk przyrodniczych, czego rezultatem jest w szczególności metafora ewolucjonistyczna. Jej dychotomiczny charakter został sprowadzony do rozważań nad ewolucją i zmianami, jakie dokonują się w cyklu życia przedsiębiorstwa w wyniku starcia dwóch tylko na pozór antagonistycznych teorii rozwojowych – klasycznego ewolucjonizmu (w ujęciu Darwinowskim) oraz punktualizmu (*Punctuated Equilibrium Theory*), określanego również mianem teorii równowagi przerywanej czy szarpanej. Okazuje się bowiem, że cykl życia przedsiębiorstwa, który jest zakłócany przez wiele czynników, np. zakłócenia na rynkach finansowych, kryzysy gospodarcze czy zmiany innowacyjne dokonujące się na rynku, wpływa na potrzebę pogłębionego spojrzenia na takie zjawiska, jak: sytuacja kryzysowa, kryzys, bankructwo, a w końcu sama upadłość przedsiębiorstwa. W rozdziale pierwszym omówiono zarówno destrukcyjną rolę, jaką odgrywają te zjawiska w życiu gospodarczym, jak i zwrócono uwagę na jej morfogenetyczną naturę. W zależności od perspektywy spojrzenia ocena tych zjawisk może bowiem prowadzić do skrajnie odmiennego definiowania roli i znaczenia kryzysu w cyklu życia przedsiębiorstwa.

Intuicyjnie kryzys, bankructwo czy upadłość przedsiębiorstwa są interpretowane pejoratywnie. Paradoksalnie jednak analiza zależności przyczynowo-skutkowych tych zjawisk – zarówno na poziomie samego przedsiębiorstwa, jak i całej gospodarki – może skutkować zupełnie odmienną oceną. Zjawiska te, nacechowane często w intuicyjnym (liniowym, tzw. szybkim) postrzeganiu¹ negatywnie, mogą mieć dwojakie

¹ Niebezpiepodstawnie przyjęto w tym miejscu postrzeganie przez człowieka pewnych zjawisk, w tym społecznych i ekonomicznych, przez pryzmat tzw. myślenia szybkiego, w ramach którego według D. Kahnemana (1934) – laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 2002 r. – „mieszczą się obydwa rodzaje myślenia intuicyjnego – czyli myślenie fachowe oraz myślenie heurystyczne, a także zupełnie automatyczne formy umysłowej aktywności, takie jak percepcja czy pamięć”. Z epistemologicznego punktu widzenia w rozdziale niniejszym podjęto pró-

efekty – stają się dla rzeczywistości gospodarczej albo destrukcyjną wiązką oddziaływań ostatecznie unicestwiających byt danej organizacji, albo też są katalizatorami jej dalszego rozwoju. W pierwszej sytuacji mamy do czynienia z deskryptywnym ujęciem kryzysu, nawiązującym do selektywnego rozwoju gatunku danej populacji w wyniku eliminacji jednostek nieprzystosowanych. Jest to ujęcie widziane z perspektywy przedsiębiorstwa znajdującego się w stanie kryzysu właściwego. Drugi scenariusz nawiązuje natomiast do preskryptywnego pojmowania sytuacji kryzysowej, m.in. poprzez analogię do teorii ewolucji organizmów żywych, tj. ujęcia procesu zmian z perspektywy ewolucji i adaptacji struktur organizacyjnych oraz rozwoju przedsiębiorstw poprzez samodoskonalenie w wyniku identyfikowania i łagodzenia kolejnych sytuacji kryzysowych. Warto podkreślić, że istotne jest tu dostrzeżenie różnicy terminologicznej pomiędzy zjawiskiem szerokiej płaszczyzny (również w odniesieniu do okresu, jakiego dotyczy) „sytuacji kryzysowej” oraz mogącego wystąpić w wyniku jej zbagatelizowania kryzysu, nazywanego również przez niektórych badaczy „kryzysem właściwym”².

Problemem badawczym, jaki został poddany analizie w tej części książki, jest wielowymiarowe zjawisko kryzysu w przedsiębiorstwie oraz określona ścieżka jego specyficznego następstwa, na której może się pojawić zjawisko bankructwa i jego pochodna w postaci upadłości przedsiębiorstwa. W toku rozumowania dedukcyjnego postawiono hipotezę badawczą, w oparciu o którą przeprowadzono weryfikację aktualności poglądu sformułowanego w pewnej analogii do teorii kreatywnej destrukcji J.A. Schumpetera. Mianowicie intuicyjne postrzeganie przez człowieka zjawisk kryzysogennych (sytuacji kryzysowych) oraz ich następstw jako zjawisk destrukcyjnych i pejoratywnych w rzeczywistości nie musi oznaczać (w perspektywie horyzontalnej) końca organizacji, lecz może stanowić początek jej odrodzenia i lepszego bytu.

Jeśli by wykorzystać teorię ewolucjonizmu, mającą swoje uzasadnione miejsce zarówno w obszarze nauk biologicznych, jak i ekonomicznych³ (*notabene* nie tylko

bę zbudowania preskryptywnej definicji zjawisk kryzysowych oraz ich pozytywnego wpływu na zmiany zachodzące w toku ewolucji i cyklu życia przedsiębiorstwa. Jak zauważa bowiem D. Kahneman, analizując podstawy procesu myślowego: „System 1 bez wysiłku konstruuje wrażenia i emocje, które następnie stają się podstawowym źródłem świadomych przekonań i celowych wyborów Systemu 2”. Ten pogląd stał się w niniejszym opracowaniu inspiracją, która m.in. pozwoliła sformułować postawioną na wstępie rozważań hipotezę badawczą. D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. P. Szymczak, Media Rodzina, Poznań 2012, s. 23, 31.

² Celowo w tym miejscu rozgraniczono pejoratywne rozumienie pojęcia „kryzys” oraz znaczenie pozytywne „sytuacji kryzysowej”. W dalszej części opracowania szczegółowo zostały wyjaśnione podstawy takiej retoryki.

³ Interdyscyplinarne traktowanie pewnych założeń teorii ewolucji K. Darwina i jej implementację m.in. na grunt socjologii, antropologii, psychologii, ale także w szczególności ekonomii, bardzo szeroko opisywano w literaturze anglojęzycznej. Zob. np. E. Penrose, *Biological analogies in the theory of the firm*, „The American Economic Review” 1952, no. 42(5), s. 804–819; J. Stoelhorst, *Darwinian foundations for evolutionary economics*; „Journal of Economic Issues” 2008, no. 42(2),

w nich⁴), to pozytywne pojmowanie sytuacji kryzysowej przypomina zjawisko morfogenezy (kształtogenezy), która polega na oddziaływaniu procesów biologicznych na procesy rozwojowe organizmu, w wyniku czego dochodzi do pojawienia się jego kolejnych stadiów rozwojowych. W wyniku przyjęcia takiego właśnie sposobu postrzegania zmian zachodzących w czasoprzestrzeni otaczającego nas wielopłaszczyznowego życia gospodarczego pojawiła się w wybranych dyscyplinach nauk społecznych metafora ewolucjonistyczna. Jej geneza sięga do teorii i koncepcji umiejscowionych pierwotnie w obszarze nauk biologicznych, natomiast ewolucjonizm kulturowy (kulturowo-społeczny) stał się dla nauki w XIX w. inspiracją do interdyscyplinarnej polemiki na gruncie nauk społecznych, w tym również ekonomii. Nie sposób pominąć w tym wielowątkowym dyskursie antagonistycznych dla J. Schumpetera dziedzin życia gospodarczego, które w myśl jego teorii określane były statyką i dynamiką, czyli „ruchem okrężnym” oraz „rozwojem” życia gospodarczego⁵.

Dylematy dotyczące możliwości przeniesienia paradygmatu ewolucjonistycznego z nauk biologicznych na grunt nauk społecznych, a ściślej „możliwości wykorzystania neowolucjonizmu jako podstawy epistemologicznej i metodycznej w naukach o zarządzaniu”⁶ w sposób niezwykle interesujący omówił Ł. Sułkowski. Zauważył on, że metafora ewolucyjna, stosowana dość powszechnie jako punkt odniesienia m.in. w naukach ekonomicznych od połowy XIX w. do okresu II wojny światowej, była widoczna już w dziełach takich naukowców, jak Joseph Alois Schumpeter (1883–1950)⁷ czy nawet Thorstein Veblen (1857–1929)⁸. Według Ł. Sułkowskiego we

s. 415–423; N. Nicholson, R. White, *Darwinism – A new paradigm for organizational behavior?*, „Journal of Organizational Behavior” 2006, vol. 27, s. 111–119; T. Johansson, J. Kask, *On the promise and premises of a Darwinian theory in research on business relationships*, „Industrial Marketing Management” 2013, no. 42, s. 306–315.

⁴ Przykładowo szerokie studia teoretyczne na temat zastosowania ewolucyjnego podejścia K. Darwina i jego analogii do budowy psychologicznego modelu komunikacji przy wykorzystaniu nowych technologii zob: N. Kock, *The Psychobiological Model: Towards a New Theory of Computer-Mediated Communication Based on Darwinian Evolution*, „Organization Science”, May–June 2004, vol. 15, no. 3, s. 327–348.

⁵ S. Mikosik, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 44–51.

⁶ C. Zając, *Recenzje i omówienia: Menedżerowie Darwina. Wyzwania ewolucjonizmu w zarządzaniu*, „Współczesne Zarządzanie. Kwartalnik Środowisk Naukowych i Liderów Biznesu” 2010, nr 3, s. 149.

⁷ Bardzo szerokie omówienie zagadnienia ewolucji struktur gospodarczych w kontekście poglądów J.A. Schumpetera na procesy kreatywnej destrukcji zob. A. Kozłowska, *Ewolucja struktur gospodarczych w świetle Schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, ss. 357.

⁸ Bardzo interesujący wywód na temat życia, ewolucji i kontrowersyjności poglądów T. Veblena przeprowadził: R.L. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści. Czasy – życie – idee*, PWE, Warszawa 1993, s. 188–219. Nieliniowe wizje, charakteryzujące myślenie T. Veblena, mogły mieć swoje korzenie w teoriach K. Darwina. Przynajmniej dwa fundamentalne problemy zostały przez niego zaadaptowane. W pewnych aspektach udało mu się z sukcesem przenieść na grunt swoich rozważań

współczesnej nauce o zarządzaniu występuje wiele teorii pochodzących z nauk społecznych, technicznych i przyrodznawstwa, które są implementowane w celu rozstrzygnięcia stawianych problemów organizacyjnych⁹. Paradygmaty, metodyki i problemy badawcze zaprezentowane w pracy Ł. Sułkowskiego bardzo szeroko i wielokontekstowo skłoniły go nawet do przedstawienia propozycji wyodrębnienia nowego pola badawczego w postaci zarządzania ewolucyjnego, interdyscyplinarnie łączącego założenia oraz teorie organizacji i zarządzania, psychologii ewolucyjnej i ekonomii behawioralnej¹⁰.

Na wstępie tych rozważań należy jednak podkreślić, że rozległość opisywanych zjawisk, związanych z szeroko rozumianym pojęciem „kryzysu” i czynnikami go determinującymi w cyklu życia przedsiębiorstwa, wpłynęła na konieczność subiektywnej redukcji myśli, teorii i paradygmatów implementowanych na grunt nauk ekonomicznych i ich dyscyplin. Pozostawia to oczywiście olbrzymi niedosyt badawczy, jednak wydaje się nieuchronne w obliczu wielowątkowości oraz profuzji swobodnego rozwoju poglądów na temat zjawiska kryzysu.

1.1. W poszukiwaniu kryzysu – darwinizm i metafora ewolucjonistyczna

Koncepcję rozwoju przedsiębiorstwa w czasie, a także umiejscowienia w jego cyklu rozwojowym sytuacji kryzysowych można analizować w pewnej analogii do teorii ewolucji, zachowując konieczny dystans. Przyjmuje się, że jako kompletny system ewolucji została ona po raz pierwszy zawarta w dziele (składającym się z dwóch tomów i trzech części) autorstwa J.B. Lamarcka (1744–1829) *Philosophie zoologique* (1809)¹¹, a także

problemy adaptacyjności, geograficznego rozmieszczenia, hierarchii taksonomicznej i embriologii. Zob. H. Cronin, *The Ant and the Peacock*, Cambridge University Press, Cambridge 1991, s. 430; K. Popper, *The Poverty of Historicism*, Routledge, London 1957, s. 161; G. Argyrous, R. Sethi, *The Theory of Evolution and the Evolution of Theories: Veblen's methodology in contemporary perspective*, „Cambridge Journal of Economics” 1996, no. 20, s. 475–495, za: U. Pagano, *Veblen, New Institutionalism and the Diversity of Economics Institutions*, CASE-CEU Working Papers Series, Warsaw 1998, s. 19–21; zob. też: Ł. Sułkowski, *Ewolucjonizm w zarządzaniu. Menedżerowie Darwina*, PWE, Warszawa 2010, s. 27, 32, 33.

⁹ Ł. Sułkowski, *Epistemologia i metodologia zarządzania*, PWE, Warszawa 2012, s. 94.

¹⁰ Ł. Sułkowski, *Ewolucjonizm w zarządzaniu...*, s. 143.

¹¹ Lamarckowska teoria ewolucji opiera się na założeniu, że „najpierw rozwija się czynność narządu, a dopiero później podąża za nią odpowiednia jego budowa”. Z tak postawionej tezy wynika kolejna: „wszystko to, co osobnik uzyskuje przez usilne używanie narządu bądź przez długotrwałe nieużywanie, powtarza się w następnym pokoleniu, pochodzącym od osobnika zmienionego”. Pominięcie tych tez niweczy i kwestionuje założenia całej teorii ewolucji J.B. Lamarcka, jednak, jak zauważa J. Dembowski we wstępie do przekładu polskiego *Philosophie zoologique*, są to twierdzenia, których współczesna biologia nie może przyjąć bez zastrzeżeń. J.B. Lamarck, *Filozofia zoologii*, przeł. K. Zaćwilichowska, red. T. Wolski, PWN, Warszawa 1960, s. 5, 17–18, 27–28.

ugruntowana w późniejszych latach w pracach K.R. Darwina (1809–1882)¹². Warto również zauważyć, że równoległe i niezależne od siebie badania w tym zakresie prowadził m.in. przyjaciel K. Darwina – A.R. Wallace (1823–1913)¹³. Współcześnie niektórzy badacze, np. E.W. Mayr (1904–2005), uważają, że syntetyczny ewolucjonizm wprowadził tak wiele nowych treści do teorii ewolucji, iż można go z powodzeniem nazwać koncepcją podarwinowską¹⁴. Jednak we współczesnej teorii doboru naturalnego, podobnie jak w darwinowskim jej wzorcu, w dalszym ciągu utrzymuje się, że:

- 1) podstawową kwestią jest wyjaśnienie genezy różnorodnych adaptacji gatunków w toku ich ewolucji;
- 2) w wyniku procesów ewolucyjnych zachodzą zmiany skutkujące zróżnicowaniem ras (populacji) w obrębie gatunku, a w dalszej kolejności powstaniem nowych gatunków;
- 3) wszystkie zmiany zaistniałe na drodze ewolucji w świecie organicznym zachodziły pod wpływem określonych przyczyn, które cały czas istnieją, co implikuje możliwość ich bezpośredniego badania współcześnie;
- 4) istnieją dwa zasadnicze prawa ewolucji, które współdziałają ze sobą bądź przeciwdziałają względem siebie, w wyniku czego następuje proces doboru naturalnego – mutacje (zmiennosć dziedziczna) oraz walka o byt;
- 5) decydującym czynnikiem przemian na drodze ewolucji jest środowisko, które wyznacza sposób i kierunek działania tych procesów¹⁵.

Teoria doboru naturalnego, jakkolwiek niepozbawiona w zdecydowanej większości swoich zwolenników, ma jednak również swoich sceptyków. Ci pierwsi zwykli być ste-

¹² K.R. Darwin opublikował w 1859 r. jedną z najistotniejszych w historii nauk biologicznych prac naukowych, w której wytłumaczył teorię ewolucji. Pełny tytuł publikacji (w późniejszych latach zawężony) brzmiał *On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life* (London 1859). Książka ta została wydana po raz pierwszy w Polsce na przełomie 1884/1885 r. w postaci: K. Darwin, *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras w walce o byt*, przeł. S. Dickstein, J. Nusbaum, Wydawnictwo Przeglądu Tygodniowego, Warszawa 1884. Źródła ewolucjonizmu w naukach przyrodniczych są zakorzenione jeszcze w epoce starożytności, a także średniowiecza. Dzieje myśli ewolucyjnej w starożytnej Grecji, Rzymie, a także w średniowieczu i odrodzeniu zob. A. Grębecki, W. Kinastowski, L. Kuźnicki, *Ewolucjonizm*, cz. 1, wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1959, s. 5–26.

¹³ We wstępie do swoich rozważań na temat pochodzenia człowieka K. Darwin wskazuje również na twórczość różnych wybitnych naukowców, których dzieła inspirowały go do napisania tej pracy. Poza naturalnie uznawanym przez K. Darwina dorobkiem J.B. Lamarcka, do grona ważnych dla jego twórczości naukowej postaci zaliczył m.in. następujących uczonych: Ch. Bella (1774–1842), A.R. Wallace’a (1823–1913), T.H. Huxleya (1825–1895), Ch. Lyella (1797–1875), K. Vogta (1817–1895), J. Lubbocka (1834–1913), L. Büchnera (1824–1899), E. Haeckela (1844–1919), J. Boucher de Perthesa (1788–1868). K. Darwin, *Dzieła wybrane*, t. 4, *O pochodzeniu człowieka*, przeł. S. Panka, red. E. Stołyhwo, Polskie Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1959, s. 1–4.

¹⁴ E.W. Mayr, *Animal Species and Evolution*, Mass, Cambridge 1963, za: L. Kuźnicki, A. Urbanek, *Zasady nauki o ewolucji*, t. 2, PWE, Warszawa 1970, s. 15.

¹⁵ L. Kuźnicki, A. Urbanek, *Zasady nauki...*, t. 2, s. 15–16.

reotypowo przeciwstawiani „antynaukowemu dogmatyzmowi przeciwników postępu”¹⁶. Jak zauważa J.H. Brooke, głosy takiej krytyki artykułowane są nie tylko w wyniku dostrzeżenia, że na drodze ewolucji poglądów K. Darwina zrodził się swoisty naturalizm naukowy, który „miał wpływ na pojawienie się nowych form sceptycyzmu w sprawach religijnych”¹⁷. Bardzo dynamiczny postęp naukowy wpłynął bowiem również na sformułowanie przez samego K. Darwina tezy, że: „im więcej wiemy o niezmiennych prawach przyrody, tym mniej prawdopodobne są cuda”¹⁸. Darwiniści bywają krytykowani w związku z artykułowanym brakiem ogniw pośrednich pomiędzy jednym gatunkiem a drugim. Inne głosy sceptyczne również nakazują rozróżnić pojęcia „ewolucjonizmu” od „darwinizmu”, często używane zamiennie jako synonimy. O ile sama teoria ewolucji nawet sceptykom wydaje się logiczna, o tyle już ich zdaniem sama teoria K. Darwina w sposób niepoprawny próbuje rozwiązać kwestię mechanizmu ewolucji poprzez procesy doboru naturalnego, działającego na przypadkowych mutacjach. W odpowiedzi na to opracowano teorię przerwanej równowagi omówioną w dalszej części tego rozdziału¹⁹. Współcześnie kontrowersje wokół teorii ewolucji pojawiają się także w związku z tym, że obecne nurty ewolucjonistyczne nie uogólniają zbadanych empirycznie prawidłowości, lecz stanowią próbę ewolucyjnego interpretowania zjawisk w obszarze kultury, etyki, teorii społeczeństwa, przekładając znaczenie ewolucji na inne obszary życia albo nadmiernie je eskalując²⁰. Jak zatem w sposób uprawniony przenieść tak skomplikowaną materię filogenezy czy antropogenezy na płaszczyznę teorii nauk ekonomicznych, a dokładniej – na poziom takich dyscyplin naukowych, jak ekonomia czy nauki o zarządzaniu? Czy w ogóle taka bezpośrednia, a nawet pośrednio dokonana analogia jest wystarczająco uzasadniona?

Zrozumiałe jest, że wielowymiarowość interakcji zachodzących pomiędzy ludźmi przekłada się na „integrację przestrzeni, łączącej w sobie środowisko naturalne i społeczne”²¹ i ma też niezaprzeczalny wpływ na kształtowanie relacji zachodzących zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i pomiędzy różnymi organizacjami. Dlatego też, jak słusznie zauważa H. Witczak, „pola badawcze rozmaitych nauk nie mają wyraźnie określonych granic, dających się przedstawić na wzór płaskich figur geometrycznych (...), natomiast tworzą subprzestrzenie o rozmytych granicach”²², stanowiąc wartościowy

¹⁶ M. Heller, J. Życiński, *Dylematy ewolucji*, Biblos, Tarnów 1996, s. 23–25.

¹⁷ J.H. Brooke, *Karol Darwin o religii*, przeł. D. Sagan, „Filozoficzne Aspekty Genezy” 2011, t. 8, s. 65–66.

¹⁸ K. Darwin, *Autobiografia i wybór listów. Dzieła wybrane*, t. 8, przeł. A. Iwanowska, A. Krasicka, J. Półtowitz, S. Skowron, seria: Biblioteka Klasyków Biologii, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1960, s. 42, cyt. za: ibidem, s. 66.

¹⁹ Por. J.F. Krawczyk, *Człowiek nie zaistniał przez przypadek. Przegrałeś Darwinie!*, Wydawnictwo Diecezjalne w Sandomierzu, Sandomierz 2003, s. 69–77; G.S. Johnston, *Czy Darwin miał rację? Katolicy a teoria ewolucji*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2005, s. 15.

²⁰ M. Heller, J. Życiński, *Dylematy ewolucji...*, s. 23.

²¹ H. Witczak, *Natura i kształtowanie systemu zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 71.

²² Ibidem.

przedmiot badań. Jeżeli zatem systemy społeczne, do których można zaliczyć przedsiębiorstwo, należą do systemów zorganizowanych, to twierdzenia pochodzące z nauk przyrodniczych o wysoko zorganizowanych organizmach (np. o człowieku) mogą być również dla nich prawdziwe²³. Jak zauważył pod koniec lat 90. J.W. Gościński, „pogląd, iż organizacje zmieniają się w miarę upływu czasu, a więc podlegają niemal biologicznym procesom dojrzewania i starzenia się”²⁴, w teorii jest częściej artykułowany w sposób pośredni aniżeli bezpośrednio. Autor ten oparł się m.in. na postawionej przez A.K. Koźmińskiego i A. Zawiślaka tezie, że wyuczona nieudolność jest przejawem degeneracji wielkich systemów, a więc nadmiernie rozrośniętych struktur, których patologiczną cechą staje się właśnie trudna do kontroli rozpiętość²⁵. To oczywiście teza, która w dzisiejszej, o wiele bogatszej empirycznie rzeczywistości gospodarczej mogłaby być w określonych przypadkach równie skutecznie potwierdzana jak negowana. Pomimo bardzo radykalnie postępującego nurtu decentralizacji i atomizacji przedsiębiorstw w gospodarce wolnorynkowej dostrzegamy przecież w niektórych jej sektorach tendencje konsolidacyjne, w których istnieniu upatruje się wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw połączonych sieciowo. Dochodzi zatem do celowej budowy struktur bardzo złożonych, często angażujących duży kapitał. Takie działania pozwalają z jednej strony wykorzystywać efekty skali, z drugiej zaś osiągać przewagę konkurencyjną w wyniku efektów synergicznych. Oczywiście nasuwa się w tym miejscu pytanie, czy aktualna jeszcze niedawno teza *too big to fail*, wyrażająca niejako wzrost bezpieczeństwa inwestycyjnego powiązany z rozległą strukturą i zaangażowanym kapitałem, może współcześnie stanowić kryterium pozwalające właściwie kwantyfikować poziom ryzyka gospodarczego²⁶. Rozważania te zostały jednak przeniesione na dalszy plan. W tym miejscu należy wrócić do źródeł metafory ewolucjonistycznej i jej pochodnych w obszarze nauk społecznych.

Słusznie podkreśla J. Najder, że Darwinowska teoria ewolucji zakłada tzw. gradualizm, wyrażający się powolnym oraz stopniowo realizowanym procesem zmian danej populacji, prowadzącym do powstania nowego gatunku²⁷. Na gruncie dyscypliny

²³ Syntetyczne odniesienie do teorii zarządzania i paradygmatów z wybranych nauk społecznych (m.in. z psychologii, socjologii, nauk prawnych, ale także z nauk przyrodniczych) zob. H. Witczak, *Natura i kształtowanie...*, s. 70–80.

²⁴ J.W. Gościński, *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa 1989, s. 17.

²⁵ A.K. Koźmiński, A. Zawiślak, *Pewność i gra – wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*, wyd. 2, PWE, Warszawa 1982, s. 29–33; za: ibidem, s. 17.

²⁶ Por. A.R. Sorkin, *Zbyt wielcy by upaść. Kronika walki, jaką Wall Street i Waszyngton stoczyły wspólnie, by uchronić przed upadkiem system finansowy. I siebie*, Kurhaus Publishing Kurhaus Media, Warszawa 2012, s. 9–782. Problematyce tej poświęcony został również wstęp do rozdziału drugiego.

²⁷ J. Najder, *Teoria przerywanej równowagi – główne założenia i pojęcia*, „Filozoficzne Aspekty Genezy” 2009/2010, t. 6/7, s. 65. Gradualizm będący koncepcją zawartą w dziedzinie ewolucjonizmu zakłada, że źródłem stopniowo postępujących zmian są stopniowe procesy mikroewolucji, pozbawione nieciągłości i radykalnych wydarzeń. Swoistym przeciwieństwem tego nurtu myślenia jest punktualizm, w radykalnym nurcie uwzględniający szybko i skokowo pojawiające

nauk o zarządzaniu (w dziedzinie nauk ekonomicznych) przekształcenie w czasie gatunku może być porównywane z samodoskonaleniem się organizacji, który to proces jest według L. Krzyżanowskiego jedną z charakterystycznych cech organizacji. Jest ona utożsamiana bowiem z systemem samodoskonalącym, to znaczy „zdolnym do zwiększania swojej sprawności i stopnia zorganizowania, m.in. poprzez zmiany struktury, co daje jej możliwość osiągania dość trwałych stanów równowagi dynamicznej wewnętrznej i zewnętrznej”²⁸. Dlatego też R. Borowiecki jako jedno z fundamentalnych zadań kadry menedżerskiej wskazuje permanentne działanie na rzecz zapewnienia i przywracania przedsiębiorstwu zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej równowagi²⁹. Ma to odbywać się poprzez bieżące i perspektywiczne podejmowanie decyzji „zmieniających zakres, metody i logikę funkcjonowania” organizacji. Według autora tylko taka orientacja przedsiębiorstwa na zmienność otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego, która „podporządkowuje się jego potrzebom teraźniejszym i przyszłym”, jest w warunkach nowej gospodarki podstawą pomnażania zainwestowanego kapitału w dłuższej perspektywie, a tym samym jest zbieżna z ideą maksymalizacji wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Co ciekawe, należy zauważyć, że zmiany te, mające na celu podwyższenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa, powinny jednocześnie zapewnić organizacji wzrost zdolności do dalszego doskonalenia, a zatem *de facto* zwiększyć zdolności do wprowadzenia kolejnych zmian³⁰. W ten sposób koło ewolucji toczy się, determinowane wcześniej dokonanymi zmianami w organizacji, które pośrednio poprzez wzrost jej elastyczności zwiększają jej adaptacyjność. Tak rozumiana zmiana organizacyjna, katalizująca ciąg uprzednio „nagromadzonych cząstkowych zdarzeń i działań”³¹, doskonale wpisuje się w koncepcję ewolucjonistycznej wizji transformującej organizacji.

Bliskie tej filozofii jest pożądanе strategiczne działanie współczesnej organizacji, którą R. Foster i S. Kaplan z McKinsey & Company opisali jako korporację zaprojektowaną tak, by mogła się zmieniać, czyli dążącą do tego, aby „zmieniać się w tempie i na skalę rynkową”³². Działanie to można osiągnąć komplementarnie poprzez: 1) zwiększenie tempa zmian do poziomu porównywalnego z rynkiem, 2) wykorzystanie efektów synergicznych w procesie podejmowania decyzji, przy jednoczesnym unikaniu różnic kulturowych, 3) zrelatywizowanie podejścia do kontroli bez szkody dla obsługi dzia-

się nowe gatunki, które w dalszym rozwoju nie ulegają już żadnym przemianom. *Najważniejsze teorie biologii*, red. W. Baturo, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 188.

²⁸ L. Krzyżanowski, *Podstawy nauki zarządzania*, PWN, Warszawa 1985, s. 171.

²⁹ R. Borowiecki, *Analiza i diagnostyka ekonomiczna w zarządzaniu procesem zmian w przedsiębiorstwie* [w:] *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 23.

³⁰ M. Lisiecki, *Konieczność zmian oraz ogólne zasady ich wprowadzania w organizacjach* [w:] *Zmiany jako czynnik rozwoju organizacji*, red. M. Lisiecki, seria: Studia i Materiały Instytutu Zarządzania i Marketingu KUL, t. 2, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003, s. 16.

³¹ M. Bratnicki, *Zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Katowice 1997, s. 38.

³² R. Foster, S. Kaplan, *Twórcza destrukcja*, Galaktyka, Łódź 2003, s. 166–167.

łałości operacyjnej. Te trzy elementy R. Foster i S. Kaplan nazywają krytycznymi dla budowy nowej, zdolnej przetrwać „wichry twórczej destrukcji” J.A. Schumpetera, organizacji przyszłości³³.

Wkład J.A. Schumpetera w teorię myśli ekonomicznej, w szczególności w przełomowo sformułowane zjawiska dynamiki, nieciągłości, fluktuacji gospodarki, jest jednak na tyle istotny, że wymagał odrębnego potraktowania w dalszej części książki. Odkładając zatem na plan dalszy dyskurs na temat Schumpeterowskiego rozumienia niedoskonałości analizy zjawisk opartych wyłącznie na badaniu tzw. ruchu okrężnego życia gospodarczego oraz rozumienia istoty rozwoju³⁴, warto poszukać kolejnej analogii do zmian zachodzących w sferze gospodarczej i *de facto* w samym cyklu życia przedsiębiorstwa. Inspirujące wydają się tu badania z paleontologii, implementowane na grunt rozważań ekonomicznych.

1.2. W poszukiwaniu kryzysu – *Punctuated Equilibrium Theory*

Kontynuowanie rozważań nad wpływem darwinizmu i teorii ewolucji organizmów na kształt oraz formułowanie nowych paradygmatów w naukach społecznych kieruje nas do teorii opublikowanej przez N. Eldredge’a i S.J. Goulda zdecydowanie później, gdyż na początku lat 70. XX w., nazwanej *Punctuated Equilibrium Theory* (PET)³⁵. W piśmiennictwie polskim najczęściej nazywana jest ona alternatywnie: teorią przerywanej równowagi, punktualizmem, teorią nieciągłych stanów równowagi, punktową teorią równowagi czy też teorią równowag przestankowych bądź ewolucją szarpaną³⁶. Prekursorami implementacji – pierwotnie opracowanej na gruncie paleontologii – PET do obszaru nauk o zarządzaniu byli D. Miller, P.H. Friesen, W.G. Astley, M.L. Tushman, E. Romanelli, A.D. Meyer, G.R. Brooks, J.B. Goes, C.J.G. Gersick, a także D. Limerick i B. Cunnington³⁷.

³³ Ibidem.

³⁴ W rozumieniu J.A. Schumpetera rozwój stanowił „jedynie takie zmiany w życiu ekonomicznym, które nie są mu narzucane z zewnątrz, lecz powstają z jego własnej inicjatywy, od wewnątrz”. J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 99.

³⁵ N. Eldredge, S.J. Gould, *Punctuated equilibrium: an alternative to phyletic gradualism* [w:] *Models in Paleobiology*, red. T.J.M. Schopf, Freeman, Cooper and Co., San Francisco 1972, s. 82–115.

³⁶ J. Najder, *Teoria przerywanej równowagi...*, s. 66.

³⁷ A. Wollin, *Punctuated Equilibrium: Reconciling Theory of Revolutionary and Incremental Change*, „Systems Research and Behavioral Science” 1999, vol. 16, s. 359; D. Miller, P.H. Friesen, *Momentum and revolution in organizational adaptation*, „Academy of Management Journal” 1980, vol. 23, s. 591–614; D. Miller, P.H. Friesen, *Organizations: A quantum view*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall 1984; W.G. Astley, *The two ecologies: population and community perspectives on organisational evolution*, „Administrative Science Quarterly” 1985, vol. 30, s. 224–241; M.L. Tushman, E. Romanelli, *Organizational evolution: a metamorphosis model of convergence and reorientation* [w:] *Research in Organisational Behaviour*, red. L.L. Cummings, B.M. Straw, vol. 7, JAI Press, Greenwich 1985, s. 71–222; E. Romanelli, M.L. Tushman, *Organizational transformation as Punctuated Equilibrium: An Empirical Test*, „The Academy of Management Journal” 1994, vol. 37, no. 5, s. 1141–1166; A.D. Meyer, G.R. Brooks, J.B. Goes, *Environmental jolts and industry revolutions:*

Teoria ta w dosłownym rozumieniu jest antagonistyczna (wyjaśnia bowiem nagłe, rewolucyjne pojawienie się nowych gatunków, co stoi w opozycji do definicji istoty procesu ewolucji)³⁸, w ekonomicznej zaś analogii do umiejscowienia kryzysu w teorii cyklu życia przedsiębiorstw można uznać, że jest ona komplementarna względem Darwinowskiej teorii ewolucji. *Notabene* nawet w wykładach J.A. Schumpetera znajdziemy ten właśnie sposób pojmowania procesu rozwoju gospodarki, w której obok zmian (względnie) liniowych i przewidywalnych pojawiają się perturbacje o skokowym i nieprzewidywalnym, a jednocześnie trudnym do prognozowania przebiegu.

W kontekście prowadzonego w niniejszym rozdziale wywodu PET odnoszona jest do zmian organizacyjnych w przedsiębiorstwie, a także poszukiwania związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy istnieniem i pokonywaniem sytuacji kryzysowych przez organizacje a *de facto* istotą ich ewolucji. Jednak w literaturze przedmiotu niektórzy badacze wykorzystują jej koncepcyjne atrybuty nie tylko w skali mikro, ale również w odniesieniu do otoczenia zewnętrznego, a mianowicie w perspektywie ewolucji gospodarki kraju i kwantyfikacji pojawiających się w jej ramach czynników ryzyka³⁹. Teoria ta ma także swoje odniesienie do zmian w życiu politycznym⁴⁰. Założenia koncepcyjne PET zostały wykorzystane na gruncie literatury polskiej, m.in. w utożsamianiu przez J. Gardawskiego założeń ewolucji „szarpanej” z terapią szokową, jakiej poddana była w początkowej fazie transformacji polska gospodarka⁴¹.

PET odwołuje się zatem do nowego spojrzenia na procesy ewolucji, które poniekąd kwestionuje tradycyjne rozumienie zmian zachodzących w trakcie rozwoju obiek-

organizational responses to discontinuous change, „Strategic Management Journal” 1990, vol. 11, s. 93–110; C.J.G. Gersick, *Revolutionary change theories: a multilevel exploration of the Punctuated Equilibrium paradigm*, „Academy of Management Review” 1991, vol. 16, s. 10–36; D. Limerick, B. Cunnington, *Managing the New Organisation: A Blueprint for Networks and Strategic Alliances*, „Business and Professional Chatswood”, NSW 1993; za: A. Wollin, *Punctuated Equilibrium...*, s. 359.

³⁸ E. Benjamin, E. Gimmon, *Strategic change and level of resources in new ventures – building on the evolutionary perspective*, „ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives”, November 2012, vol. 1, issue 2, s. 69–70.

³⁹ P. Anderson, M.L. Tushman, *Technological discontinuities and dominant designs: A cyclical model of technological change*, „Administrative Science Quarterly” 1990, 35(4), s. 604–634; M.L. Tushman, P. Anderson, *Technological discontinuities and organizational environments*, „Administrative Science Quarterly” 1986, 31(3), s. 439–465; za: J.M. Oetzel, R.A. Bettis, M. Zenner, *Country Risk Measures: how Risky Are They?*, „Journal of World Business” 2001, 36(2), s. 131.

⁴⁰ Kształtowanie się zmian w obszarze polityki może być utożsamiane również z teorią złożonych systemów samoadaptacyjnych, w których dominują procesy analogiczne do teorii ciągłości ewolucyjnej oraz selekcji organizmów K. Darwina, a także zmian nieciągłych (modelu równowagi przerywanej), które – jak zauważa P. John – stanowią analogiczny obraz do świata przyrody. J. Kingdon, *Agendas, alternatives, and public policies*, wyd. 2, Little Brown, Boston 1995, s. 224–226; za: P. John, *Is There Life After Policy Streams, Advocacy Coalitions, and Punctuations: Using Evolutionary Theory to Explain Policy Change?*, „The Policy Studies Journal” 2003, vol. 31, no. 4, s. 488.

⁴¹ J. Gardawski, *Dialog społeczny w Polsce. Teoria, historia, praktyka*, Wydawnictwo Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2009, s. 120, 131.

tów danej populacji⁴². W tradycyjnym ujęciu procesów ewolucji już na początku lat 90. K.L. Bettenhausen, a także R.A. Guzzo i G.P. Shea wskazywali następujące założenia znajdujące swoje miejsce w dotychczasowych rozważaniach o ewolucji:

- 1) Zmiany charakteryzują się tendencją stopniową, o charakterze przyrostowym.
- 2) Rozwój grupowy dokonuje się w wyniku logicznej sekwencji zmian zachodzących w czasie.
- 3) Grupy stają się w procesie swojego rozwoju coraz bardziej efektywne, zaś tendencja ta jest widoczna w szczególności przy zbliżaniu się do przełomowego momentu rozwojowego, czyli stanu szczytowego rozwoju w ramach danej fazy poprzedzającej etap kryzysu⁴³.

Założenia PET pozwoliły poniekąd zerwać z dotychczasową ewolucjonistyczną, długofalową i stopniową, w sposób ciągły dokonywaną adaptacją, jaką przechodzi w długim horyzoncie czasu gatunek. Można jednak w wyżej wymienionym trzecim punkcie przesłanek, zidentyfikowanych przez K.L. Bettenhausena, R.A. Guzzo i G.P. Sheę, upatrywać znamion sytuacji przełomowej, fazy przejściowej kończącej jeden i rozpoczynającej kolejny etap na drodze rozwoju organizacji. Dla ekonomii synergia założeń zarówno „nowej” teorii PET, jak i konserwatywnie pojmowanej Darwinowskiej teorii ewolucji wydaje się stale aktualna i stanowi ciągłą inspirację w tłumaczeniu nagłych, nieprzewidywalnych zmian w życiu społeczno-gospodarczym. Istotne wnioski dla zasadności implementacji i rozwoju PET w obszarze nauk o zarządzaniu opracowali E. Romanelli i M.L. Tushman, którzy na drodze realizowanych badań empirycznych postawili pięć hipotez badawczych⁴⁴:

- 1) Przekształcenia organizacyjne dokonują się najczęściej w wyniku krótkich, nieciągłych zmian, obejmujących kluczowe dziedziny aktywności organizacji.
- 2) Małe zmiany w poszczególnych dziedzinach aktywności organizacyjnej przedsiębiorstwa nie kumulują się stopniowo, prowadząc w rezultacie do jej fundamentalnej transformacji⁴⁵.

⁴² Z uwagi na odniesienie tego sformułowania, w kontekście niniejszego wywodu, do teorii cyklu zmian organizacji (przedsiębiorstw) celowo zastosowano sformułowanie o ewolucji „obiektów danej populacji”, gdyż w ten sposób uniwersalnie został określony mechanizm ewolucyjny, umiejscowiony zarówno w naukach biologicznych, jak i ekonomicznych.

⁴³ K.L. Bettenhausen, *Five years of groups research: What we have learned and what needs to be addressed*, „Journal of Management” 1991, vol. 17, s. 345–381; za: A. Chang, P. Bordia, J. Duck, *Punctuated Equilibrium and Linear Progression: toward a new understanding of group development*, „Academy of Management Journal” 2003, vol. 46, no. 1, s. 106; R.A. Guzzo, G.P. Shea, *Group performance and intergroup relations in organizations* [w:] *Handbook of industrial and organizational psychology*, red. M.D. Dunnette, L.M. Hough, wyd. 2, vol. 3, Consulting Psychologists Press, Palo Alto 1992, za: A. Chang, P. Bordia, J. Duck, *Punctuated Equilibrium...*, s. 106.

⁴⁴ E. Romanelli, M.L. Tushman, *Organizational transformation...*, s. 1142–1145.

⁴⁵ W pierwszej hipotezie, poddanej weryfikacji przez E. Romanelli i M.L. Tushmana, autorzy nawiązali do istoty ewolucji, która jednak postępuje w ich przekonaniu w wyniku krótkich, nieciągłych zmian. Druga hipoteza, w logiczny sposób łącząca się z wcześniejszą, wskazuje, że akumulacja tych małych, dokonywanych stopniowo przekształceń, w dłuższej perspekty-

- 3) Duże i gwałtowne obniżenie wydajności i aktywności organizacji w krótkim okresie zwiększa prawdopodobieństwo jej rewolucyjnej transformacji⁴⁶.

wie wcale nie wpływa istotnie na rewolucyjną transformację organizacji z jednej postaci do innej. Pojawia się tu jednak dylemat punktu odniesienia i oceny tych zmian z perspektywy ponadczasowej. Gdyby bowiem spojrzeć statycznie na organizację w punkcie t_0 i porównać jej statyczny obraz w odległym czasowo punkcie t_1 , to mogłoby się okazać, że organizacja ta uległa w tak perspektywicznej ocenie istotnej (ale czy rewolucyjnej?) transformacji. Przyjmując definicję „rewolucyjnej transformacji” jako istotnego przekształcenia o charakterze gwałtownym, nie sposób jednak pominąć kryterium okresu, w jakim te zmiany nastąpiły. Wydłużenie tego procesu w czasie zaprzecza bowiem *de facto* możliwości określenia go jako rewolucyjny. Gdy przyjmiemy taki punkt widzenia transformacji, to istotnie nowa postać organizacji pojawia się w wyniku gwałtownej, impulsywnej zmiany warunków jej działania, które implikują absolutną konieczność dokonania przekształceń. W przeciwnym razie nastąpi nieunikniona destrukcja.

⁴⁶ Trzecia hipoteza E. Romanelli i M.L. Tushmana odwołuje się po raz pierwszy do zmian dużych, istotnych na poziomie wydajności (rozumianej jako efektywność, opłacalność, rentowność, produktywność). Nagłe niekorzystne obniżenie tych parametrów zwiększa prawdopodobieństwo tego, że organizacja „odbije się od dna” poprzez równie szybką i gwałtowną transformację. W tym miejscu można się zastanowić nad skalą i zakresem tej transformacji i postawić pytanie, czy nowa postać organizacji jest jeszcze utożsamiana z tym samym przedsiębiorstwem. Jeżeli zmienił się rdzeń, fundament tej struktury (ang. *core business*), wkroczyła ona na nowy, dotąd niepenetrowany rynek, zmieniła sieć dostawców i kooperantów, być może dywersyfikując w ten sposób również czynniki ryzyka, nastąpiły przekształcenia organizacyjne na poziomie funkcjonalnym, kadrowym i inne, to czy można mówić o jakiegokolwiek ciągłości organizacyjnej? Odpowiedź na tak postawione pytanie jest dwojaka. Z jednej strony nie można mówić o ciągłości, gdyż immanentnym celem tak rewolucyjnie przeprowadzonej transformacji jest właśnie „odcięcie się” od jej nieefektywnego kształtu z przeszłości, wyjście poza dotąd nieosiągalne horyzonty, otwarcie nowej perspektywy. Tak rozumiana transformacja jest utożsamiana ze zjawiskiem nieciągłym, rewolucyjnym, gwałtownym, przez co udowadnia zasadność implementacji *Punctuated Equilibrium Theory* na grunt ekonomiki funkcjonowania przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony, podchodząc procesowo do analizy tej, w istocie rewolucyjnej, zmiany, należy zauważyć, że została ona dokonana w wyniku angażowania zasobów (bynajmniej nie jest tu mowa wyłącznie o zasobach materialnych) wcześniej skumulowanych w tej organizacji. Jeżeli bowiem stwierdzimy, że na zgłiszczach nieefektywnej struktury dokonuje się gwałtowna jej transformacja, determinująca nową jej postać, to ktoś musi ją zainicjować i sterować jej przebiegiem. Jeżeli nie wkroczyliśmy w ciąg logiczny, zbudowany przez E. Romanelli i M.L. Tushmana w ostatniej hipotezie badawczej (piątej), to należy przyznać, że sterowanie procesem tych zmian jest oparte na zasobach niematerialnych (wiedzy, umiejętnościach i kompetencjach) skumulowanych w jej wcześniejszej postaci. Można zatem śmiało postawić hipotezę o roli kapitału intelektualnego (znacznie przecież w swojej definicji wykraczającego poza jednostkowy potencjał osobowy pojedynczego pracownika, a raczej utożsamianego z synergią zasobów i istotnych dla organizacji uwarunkowań o charakterze niematerialnym) w rewolucyjnej transformacji organizacji, będącej wynikiem dużego obniżenia jej wydajności w krótkim okresie.

- 4) Istotne gwałtowne zmiany warunków zewnętrznych działania organizacji (otoczenia) zwiększają prawdopodobieństwo jej rewolucyjnej transformacji⁴⁷.
- 5) Zmiany personalne na poziomie zarządu zwiększają prawdopodobieństwo rewolucyjnej transformacji organizacji⁴⁸.

Bez względu na to, czy jesteśmy zwolennikami podejścia ortodoksyjnie ewolucjonistycznego, czy też uwzględniamy w rozwoju przedsiębiorstwa przesłanki analogiczne do teorii PET (*notabene*, jak już wspomniano, nie bez powodu nazywanej również teorią ewolucji szarpanej, skokowej czy też przerywanej, w których to wyrażeniach występuje przeciw słowo „ewolucja”), to w istocie zmian dokonywanych w ramach cyklu życia przedsiębiorstwa należy dostrzec zjawiska kryzysowe. Stanowią one bowiem etapy przejściowe pomiędzy fazami wzrostu i dojrzałości organizacji a kolejnymi fazami w cyklu życia przedsiębiorstwa. Nie ma tu znaczenia, czy zmiany dokonują się

⁴⁷ Hipoteza czwarta odnosi się do środowiska, w jakim funkcjonuje organizacja. Elaine F. Romanelli i Michael L. Tushman zwracają uwagę na istotność zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa i ich wpływ na zaistnienie w jego strukturze nieciągłej rewolucyjnej zmiany. Wchodząc z nimi w polemikę, można stwierdzić, że chociaż otoczenie przedsiębiorstwa powinno być rozumiane dychotomicznie, tj. zarówno w odniesieniu do procesów zewnętrznych, jak i wewnętrznych, to, jak się wydaje, w tym kontekście środowisko rozpatrywane jest w zawężeniu do uwarunkowań koniunkturalnych, sektorowych, a więc przekształceń zewnętrznych – na poziomie branży bądź gospodarki. Nagła zmiana tych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa może stać się dla niego katalizatorem równie nagłej zmiany (zmiany strategicznej), która słusznie może zostać zaklasyfikowana jako rewolucyjna transformacja. Sytuacja takiej zmiany może być obserwowana z punktu widzenia zachowań strategicznych podmiotów ściśle powiązanych z sektorami schyłkowymi. Dostrzeżenie konieczności wycofania się z danego sektora gospodarki w wyniku jego ewidentnej fazy schyłkowej może zaowocować zmianą rynku docelowego w przedsiębiorstwach wytwarzających na rzecz tego sektora produkty bądź świadczących w jego ramach usługi. Im większy poziom substytucyjności rynków docelowych, a także im większy bagaż doświadczeń ze współpracy na tych rynkach (np. wynikający z wcześniej podejmowanych prób dywersyfikacji rynków zbytu), tym niższy poziom rewolucyjnej transformacji, jaka czeka organizację. Powiązanie cyklu życia sektora z cyklem życia przedsiębiorstwa (a nawet schodząc do poziomu cyklu życia produktu/usługi) można odnaleźć również w teorii M.E. Portera.

⁴⁸ Dość zaskakująca, ale jakże trafna piąta hipoteza postawiona przez E. Romanelli i M.L. Tushmana nawiązuje do obserwowanej tendencji rewolucyjnej transformacji, polegającej na tym, że jest ona wynikiem inicjatywy podejmowanej przez nowe zarządy. Z jednej strony jest to wyraz nieobarczonego schematyzmem, konserwatyzmem i zamknięciem na zmiany spojrzenia na zarządzanie, jakie może charakteryzować osoby wchodzące w struktury menedżerskie organizacji z zewnątrz. Z drugiej zaś strony atrybut władzy i zmiana dotychczasowego profilu odpowiedzialności oraz pełnionych funkcji, również na poziomie zarządu, działa stymulująco i legitymizuje gwałtowność i rewolucyjność zmian, jakie w tej sytuacji decyduje się wprowadzić nowy zarząd. Hipoteza ta wydaje się nie tylko słuszna w odniesieniu do różnych branż i sektorów, ale także do różnych gospodarek, okresów i pojawiających się w ich ramach nowych paradygmatów na gruncie zarządzania strategicznego. Staje się przez to uniwersalnym, ponadczasowym i ponadsektorowym problemem z pogranicza co najmniej takich dyscyplin nauk humanistycznych, jak psychologia i nauki o zarządzaniu.

w sposób ewolucyjny, czy raczej rewolucyjny, gdyż, jak zauważa W. Kwaśnicki, procesami tymi rządzą te same mechanizmy rozwojowe, a różnica polega wyłącznie na szybkości przebiegu tych procesów (powolny, gradualny i długofalowy rozwój ewolucyjny *versus* dynamiczna, transformacyjna i często przełomowa zmiana w rozwoju rewolucyjnym)⁴⁹.

W kontekście prowadzonych w dalszej części wywodów można zatem sformułować następującą hipotezę badawczą: zidentyfikowane we właściwym czasie oraz odpowiednio zarządzane sytuacje kryzysowe mogą stanowić swoisty katalizator pozytywnych zmian na drodze rozwoju w czasie przedsiębiorstwa, natomiast brak wrażliwości i bagatelizowanie stopniowo narastających przejawów sytuacji kryzysowej determinuje wystąpienie kryzysu właściwego, który może okazać się destrukcyjny dla dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa. W celu weryfikacji tak postawionej hipotezy badawczej na poziomie krytycznej analizy literatury przedmiotu przeprowadzono historyczną analizę myśli, teorii i paradygmatów ewolucjonistycznych, jakie pojawiły się w naukach społecznych. Okazuje się bowiem, że nurt tych badań jest niezwykle bogaty i od dawna był szeroko opisywany w literaturze, zaś wartość pragmatyczna tych teorii wydaje się niezwykle aktualna również we współczesnym postrzeganiu zmian gospodarczych i adaptacyjności struktur organizacyjnych przedsiębiorstw.

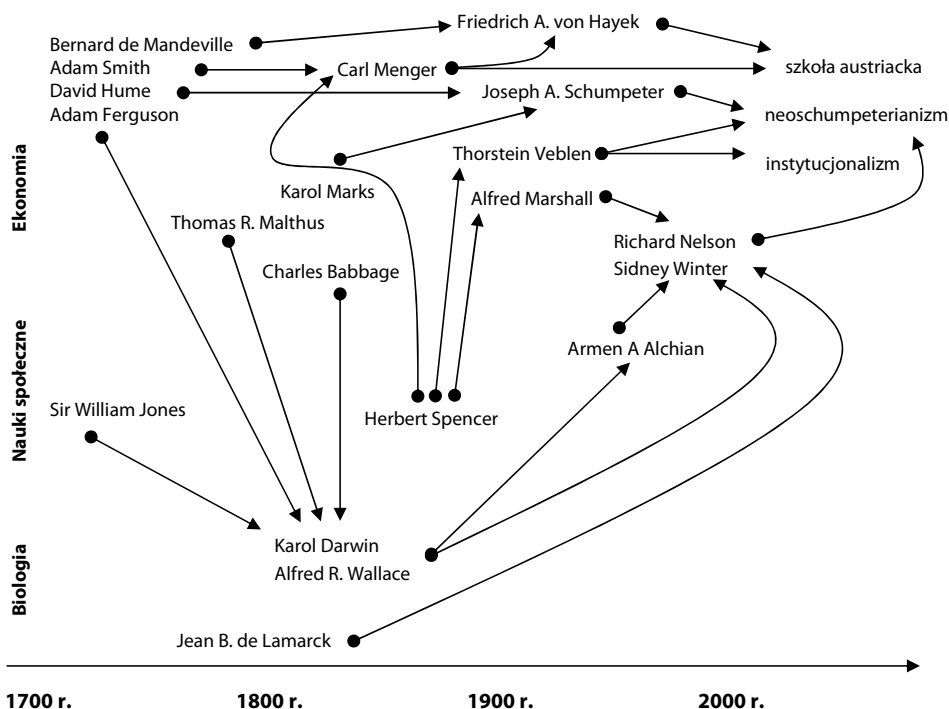
1.3. Prekursorzy i przedstawiciele ewolucjonizmu w naukach społecznych

Wzajemność wpływów biologii i ekonomii, a także krystalizacja współczesnych nurtów ekonomii ewolucyjnej są zjawiskami niezwykle szerokimi i pojemnymi. Rozważania te muszą zatem ulec pewnej redukcji, która sprowadza się do takiego ich zawężenia, aby możliwa była ocena wpływu sytuacji kryzysowej i jej pochodnej w postaci samego kryzysu na rozwój, transformację i kształtowanie się w czasie kolejnych postaci organizacji (przedsiębiorstwa)⁵⁰. Przekrój poglądów na temat ekonomii ewolucyjnej bardzo

⁴⁹ W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego (część I)*, „Gospodarka Narodowa”, R. VII, 1996, nr 10(75), s. 2–3.

⁵⁰ Redukcja ta jest nad wyraz konieczna, gdyż przedmiot rozważań związanych z zasadnością przyjmowania jako prawdziwej teorii ewolucji i doboru naturalnego ma niezwykle szeroki kontekst. Obejmuje on nie tylko poziom dyskursu pomiędzy zwolennikami gradualizmu i punktualizmu, ale także płaszczyznę doktryny wiary. Można również poszukiwać związków teorii K. Darwina zdecydowanie głębiej, bo odwołując się do teorii stałości form i dynamiki życia Arystotelesa, statyczno-taksonomicznej koncepcji struktury przyrody K. Linneusza, a także chociażby do wspomnianej w dalszej części rozdziału teorii ewolucji J.B. Lamarcka (por. L. Kuźnicki, A. Urbanek, *Zasady nauki o ewolucji*, t. 1, PWN, Warszawa 1967, s. 25–65; K. Łastowski, *Rozwój teorii ewolucji. Studium metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1987, s. 7–14). Nie to jest jednak przedmiotem rozważań w tej części opracowania, dlatego też opis prekursorów i przedstawicieli ewolucjonizmu został zawężony do relacji ekonomii ewolucyjnej, bardzo trafnie i interesująco opracowanej przez W. Kwaśnickiego.

ciekawie i jednocześnie syntetycznie przedstawił W. Kwaśnicki, który wymienił m.in. trzy z pięciu zidentyfikowanych ujęć ewolucji, odnoszonych w literaturze przedmiotu do analizy procesów gospodarczych. Są to: ekonomia ewolucyjna J. Schumpetera, ewolucyjne ujęcie rozwoju gospodarczego w szkole austriackiej, instytucjonalistyczna teoria ekonomii T. Veblena (1857–1929, ewolucyjna, postdarwinowska nauka ekonomii)⁵¹. Szersze spektrum przedstawicieli tego nurtu, których poglądy w istotny sposób wpłynęły na rozwój ekonomii ewolucyjnej, zostało przedstawione na rys. 1.1.



Rys. 1.1. Źródła oraz relacje ekonomii ewolucyjnej w formułowaniu myśli i poglądów trzech współczesnych szkół ewolucyjnych według W. Kwaśnickiego

Źródło: W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego (część I)*, „Gospodarka Narodowa”, R. VII, 1996, nr 10(75), s. 3.

Pomimo że w przedstawionym na rys. 1.1 schemacie powiązań i wpływów różnych przedstawicieli ewolucjonizmu rola J.B. Lamarcka wydaje się ograniczona, to jednak przełomowe dzieła tego wielkiego naukowca, pierwotnie negowane przez samego K. Darwina (lecz w późniejszym czasie najwyraźniej również przez niego docenione)⁵², miały istotny wpływ na przyszłe formułowanie się poglądów ewolucjonistów.

⁵¹ W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna...*, s. 3–4.

⁵² O początkowej negacji poglądów J.B. Lamarcka przez K. Darwina świadczy napisany przez niego w 1844 r. list do Hookera, w którym Darwin stwierdza: „Broń mnie Boże od Lamarckow-

Dla adaptacji teorii ewolucji na grunt nauk społecznych ważne są dwa sformułowania J.B. Lamarcka, które wynikają z podjętej przez niego próby uporządkowania „układu i klasyfikacji zwierząt według porządku najbardziej zgodnego z porządkiem przyrody”, zawartej w VIII rozdziale I tomu *Philosophie zoologique* (1809). Po pierwsze, zgodnie z zasadą „prawidłowej graduacji” form przyroda dąży do coraz większego skomplikowania. Po drugie, w dążeniu tym występują dwie antagonistyczne tendencje, które je zakłócają. Z jednej strony występuje dążność zasadnicza, polegająca na tym, że droga ewolucji jednostki zależy od sposobu, w jaki ona sama ją ukształtuje, z drugiej zaś dążność kompromisowa, polegająca na przyjmowaniu kształtu tej ewolucji poprzez uwzględnianie wpływów zewnętrznych⁵³.

Co godne uwagi, również J.B. Lamarck, podając dotychczasową definicję gatunku jako „zbioru podobnych do siebie osobników, które pochodzą od innych osobników podobnych do nich”, sformułował hipotezę, iż nieprawdziwe jest dotychczas artykułowane przypuszczenie, jakoby „osobniki składające się na gatunek nigdy nie zmieniły swych cech gatunkowych i że wobec tego gatunek w przyrodzie odznacza się bezwzględną stałością”⁵⁴. Zaskakujący jest uniwersalizm tych myśli i ich trafność, sformułowana pierwotnie na gruncie teorii nauk biologicznych (przyrodniczych) w analogii do współcześnie obserwowanej ewolucji organizacji przedsiębiorstw w życiu gospodarczym⁵⁵.

Nie sposób jednak rozpocząć omawiania głównych przedstawicieli i prekursorów nurtu ewolucjonistycznego w naukach społecznych bez nawiązania do przełomowych postaci dla teorii ewolucji i doboru naturalnego, których autorstwo powszechnie przypisuje się K. Darwinowi, a także pozostającemu trochę w jego cieniu drugiemu

skich nonsensów w rodzaju skłonności do postępu, przystosowania wskutek powoli działającej woli zwierzęcia itp.”; za: J.B. Lamarck, *Filozofia zoologii...*, s. 5–6.

⁵³ Ibidem, s. 19, 199–254.

⁵⁴ Ibidem, s. 75–76.

⁵⁵ Fakt, że przedsiębiorstwa na rynku zmieniają się zarówno w sposób ewolucyjny, jak i rewolucyjny, nie jest już w żadnym stopniu kontrowersyjny. Jednak sformułowane przez J.B. Lamarcka myśli nasuwają pewną analogię do zachowań organizacyjnych przedsiębiorstw. Mianowicie z jednej strony w ich ekspansywnym rozwoju wyraźnie widać chęć dominacji i narzucania przyjętych strategii, sposobów oddziaływania na percepcję konsumencką klientów. Zachowania te można uznać za przejawy naturalnej dążności do kreacji rynku zgodnie z autonomicznie ustalonym wzorcem. Z drugiej zaś strony przedsiębiorstwa nie mogą tego efektywnie uczynić, pomijając w tych działaniach czynniki zewnętrzne, siły i relacje panujące pomiędzy podmiotami tego sektora, a także zależności poziome i pionowe występujące w układzie ponadsektorowym. To w pewnym sensie zakłóca przyjętą autonomiczną dążność samej organizacji (jednostki) do kreacji otoczenia jej przyjaznego. Dokładnie w taki sposób, w jaki J.B. Lamarck opisał ponad 200 lat temu założenia teorii ewolucji organizmów żywych, możemy formułować współcześnie założenia ewolucji struktur znacznie bardziej skomplikowanych, bo przecież składających się z funkcjonalnie i procesowo połączonych z sobą jednostek ludzkich, które tworzą struktury organizacyjne przedsiębiorstw.

wielkiemu ewolucjonście (graduści) A.R. Wallace'owi⁵⁶. Przyjaciel K. Darwina A.R. Wallace wysunął radykalny pogląd, że każda podstawowa funkcja człowieka znajduje się pod ścisłą kontrolą doboru naturalnego. Zaobserwował, że współczesne grupy społeczne są na porównywalnym poziomie inteligencji, lecz różnią się znacznie na poziomie rozwoju kulturowego. W związku z tym sformułował konkluzję, że naturalna selekcja, chociaż prowadzi do pewnej (niskiej) ewolucji form życia, nie może budować ludzkiej świadomości⁵⁷. Co ciekawe, pewien wpływ na kształtowanie się teorii ewolucji i doboru naturalnego K. Darwina, a także A.R. Wallace'a mieli również ekonomiści. Wpływ ekonomisty angielskiego T.R. Malthusa (1766–1831) na Darwinowską teorię walki o byt miał dokonać się po lekturze przez niego książki *An Essay on Principle of Population* (1798)⁵⁸, w której autor utrzymywał, że rozwój ilościowy ludzkości rośnie w postępie geometrycznym, zaś możliwości zwiększania produkcji środków żywnościowych w postępie arytmetycznym⁵⁹, co w konsekwencji, w myśl poglądów T.R. Malthusa, musi skończyć się walką o pożywienie i *de facto* walką o utrzymanie życia⁶⁰.

Poza tym wątkiem genezy teorii ewolucji w naukach biologicznych warto podkreślić, że kulminacyjnym okresem rozwoju ewolucjonizmu w naukach społecznych był wiek XIX. Wówczas poza ewolucjonizmem spencerowsko-darwinowskim, polegającym na bezpośrednim przenoszeniu koncepcji biologicznych na grunt systemów socjologicznych, powstały inne jego pochodne, do których można zaliczyć m.in. ewolucjonizm psychologiczny, ewolucjonizm ekonomiczno-geograficzny, a także ewolucjonizm demograficzny. Aleksander Gella interesująco interpretował pojawienie się w tym samym czasie dwóch przełomowych dla rozwoju społecznego świata dzieł: *O powstawaniu gatunków* (ang. *On the Origin of Species*) autorstwa K. Darwina (1859) oraz *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej* (niem. *Zur Kritik der politischen Ökonomie*) K. Marksa (1859)⁶¹. Jak zauważają H. Landreth i D.C. Colander, jedną z nieprawidłowości Marksowskiej analizy kapitalizmu jest to, że nie została jasno przez niego sformułowana teoria cyklu koniunkturalnego, którą można byłoby utożsamić z sinusoidalnym, ewolucyjnie postępującym cyklem powstawania gatunków, choć sam K. Marks uważał periodyczne depresje (nieodłączną cechę gospodarki kapitali-

⁵⁶ A.R. Wallace, *W cieniu Darwina*, przeł. M. Ryszkiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 7–18.

⁵⁷ S.M. Stanley, *The new evolutionary timetable. Fossils, Genes and the Origin of Species*, Harper & Row Limited, London 1981, s. 163.

⁵⁸ T.R. Malthus, *Prawo ludności*, objaśnienia i przedmowa A. Krzyżanowski, przeł. K. Stein, De Agostini Polska we współpracy z Ediciones Altaya Polska, Warszawa 2003, s. 1–214.

⁵⁹ Teza T.R. Malthusa nie była bynajmniej w pełni oryginalna, a jej źródła można poszukiwać również w poglądach A. Smitha (1723–1790) oraz B. Franklina (1706–1790). H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 158–163.

⁶⁰ B. Halicz, *Procesy ewolucji biologicznej*, PWN, Warszawa 1972, s. 19.

⁶¹ A. Gella, *Ewolucjonizm a początki socjologii (Ludwik Gumpłowicz i Lester Frank Ward)*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław–Warszawa–Kraków 1966, s. 17, 20.

stycznej) za „jedną z głównych sprzeczności pomiędzy siłami wytwórczymi a stosunkami produkcji w kapitalizmie”⁶². Podobny pogląd w tej kwestii prezentuje M. Blaug, zauważając, że K. Marks nie sformułował żadnej szczególnej teorii cyklu koniunkturalnego, zaś w jego rozumieniu kryzysy były tylko wyrazem „fundamentalnej sprzeczności kapitalizmu” i stanowiły „nie tyleż odpłatę za zło, co oczyszczenie”⁶³. To natomiast determinuje skojarzenie twórczej, kreatywnej roli kryzysu (destrukcji) w rozwoju życia gospodarczego z ewolucją cyklu życia przedsiębiorstwa.

Za jednego z klasycznych twórców ewolucjonizmu w naukach społecznych, nieujętego *notabene* w rozważaniach W. Kwaśnickiego, uważa się Augusta Comte’a (1798–1857). Nawiązywał on w swoich dziełach (m.in. *Discours sur l’esprit positif*, 1844) do kontekstu ewolucyjnego, podkreślając, że pozytywizm wyznacza jako cel życia osobistego i społecznego powszechne doskonalenie, w pierwszej kolejności warunków zewnętrznych, a następnie natury wewnętrznej człowieka⁶⁴. Wykład A. Comte’a na temat statyki i dynamiki rozpoczyna się słowami: „ogólny duch fizyki społecznej wymaga konieczności, aby wszystko zostało sprowadzone do tej jednej zasady filozoficznej, zgodnie z którą ujmuje się zjawiska społeczne jako nieuchronnie podległe prawdziwym prawom naturalnym”⁶⁵. Całokształt wielowymiarowych rozważań dotyczących doskonalenia materialnego, fizycznego, intelektualnego i w końcu moralnego A. Comte ostatecznie upraszcza koncepcyjnie do określenia nadrzędności tego ostatniego, które według autora „przyczynia się do naszego prawdziwego szczęścia w sposób bardziej bezpośredni, bardziej zupełny i pewny niż jakiegokolwiek inne”⁶⁶. Filozofia ta miała wprowadzać harmonię pomiędzy pojęciami „istnienia” i „ruchu”, a w szczególnych przypadkach (w odniesieniu do ciał żywych) pomiędzy pojęciami „organizacji” i „życia”, wreszcie (przy jeszcze większym poziomie specjalizacji) w odniesieniu do organizmu społecznego pomiędzy pojęciami „porządek” oraz „postęp”. Miały one bowiem stanowić komplementarny względem siebie cel i zarazem warunek konieczny dla obopólnego istnienia, podobnie jak „równowaga” i „rozwój” współistniejące w ścisłych zależnościach w „mechanizmie zwierzęcym”⁶⁷.

Połączenie pozytywistycznego myślenia A. Comte’a, darwinizmu (a raczej inspiracji z nauk przyrodniczych J.B. Lamarcka) oraz utylitarystycznej doktryny etycznej J. Ben-

⁶² H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 222.

⁶³ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 263.

⁶⁴ A. Comte, *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej. Rozprawa o całokształcie pozytywizmu*, przeł. B. Skarga, W. Wojciechowska, PWN, Warszawa 1973, s. VII, XXIX–XXI. A. Gella, odróżniając ewolucjonizm od doktryny organicystycznej, zauważa, że A. Comte „który nie był ewolucjonistą, traktował społeczeństwo jako organiczną całość” i w swojej klasyfikacji oparł twierdzenia socjologiczne na biologii. A. Gella, *Ewolucjonizm a początki...*, s. 22.

⁶⁵ B. Skarga, *Comte*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1977, s. 173.

⁶⁶ A. Comte, *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej. Rozprawa...*, s. 248–252.

⁶⁷ A. Comte, *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej*, przeł. J.K., wyd. 3, Wydawnictwo Antyk, Kęty 2001, s. 48–49.

thama (1748–1832) spowodowało, że na przedstawionym na rys. 1.1 układzie wpływów ewolucjonistów z różnych obszarów nauki istotną rolę odgrywa twórczość H. Spencera (1820–1903). Ewolucjonizm w jego rozumieniu działał na tożsamy prawach zarówno w socjologii, biologii, jak i astronomii i geologii. Polegał on na oddziaływaniu dwóch tendencji – do osiągnięcia stanu równowagi oraz do zmian dokonywanych na drodze ewolucji i przechodzenia do kolejnego stanu równowagi⁶⁸. Tendencje te można również określić jako wszechobecnie występujące procesy przejścia organizmów z form homogenicznych do heterogenicznych⁶⁹. Zatem w rozwoju społeczeństwa H. Spencer upatrywał znamion funkcjonowania praw ewolucji biologicznej, które miały prowadzić społeczeństwo w kierunku coraz pełniejszego przystosowania się do otoczenia. Procesy te miały zachodzić przede wszystkim w wyniku oddziaływania praw analogicznych do praw biologicznych, mianowicie dziedziczenia cech przydatnych do życia poprzez eliminację jednostek niezdolnych do adaptacji⁷⁰.

O takiej adaptacji społeczeństwa pisze również T. Veblen w ósmym rozdziale *The Theory of the Leisure Class*, ściśle nawiązując tym samym w swych koncepcjach teoretycznych, jak zauważa J. Frentzel-Zagórska, do Darwinowskiego ewolucjonizmu oraz idei Marksistowskich⁷¹. Według niego „życie człowieka w społeczeństwie, tak samo jak życie innych gatunków, jest walką o byt, a w związku z tym – procesem selektywnej adaptacji”⁷². Jak dalej zauważa T. Veblen, na drodze takiej właśnie ewolucji następują kolejne metamorfozy ludzkiego myślenia, czyli tworzenia się ludzkiej osobowości, a wraz z nią postępu instytucji społecznych. W ten sposób sytuacja dnia dzisiejszego ma kształtować instytucje dnia jutrzejszego. Co ciekawe, konserwatyzm Veblenowskiej „klasy próżniaczej” (klasy bogatej) powoduje, że jest ona w mniejszym stopniu podatna na zmianę, przez co „może opóźnić rozwój społeczny w znacznie silniejszym stopniu, niżby pozwoliła na to jej liczebność”⁷³. Paradoksalnie ten zdiagnozowany przez T. Veblena konserwatyzm stał się „oznaką dobrego tonu”, zyskując „znamię szlachetności i elegancji jako atrybut bogatszej (...) części społeczeństwa”⁷⁴. Pomimo dużej

⁶⁸ L. Kasprzyk, *Spencer*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1967, s. 20–21.

⁶⁹ L. Barylski, *Ewolucja społeczna w ujęciu Herberta Spencera* [w:] *Od Platona do Webera. Wybór tekstów źródłowych z historii myśli społecznej i socjologicznej*, red. A. Furier, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 213–215.

⁷⁰ H. Spencer, *Social Statics*, London 1868; za: L. Kasprzyk, *Spencer...*, s. 45.

⁷¹ T. Veblen, *The theory of the leisure Class: an economic study of institutions*, introduction C. Wright Mills, New American Library, New York 1953, s. 21–261; T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, przeł. J. Frentzel-Zagórska, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa 1998, s. 315.

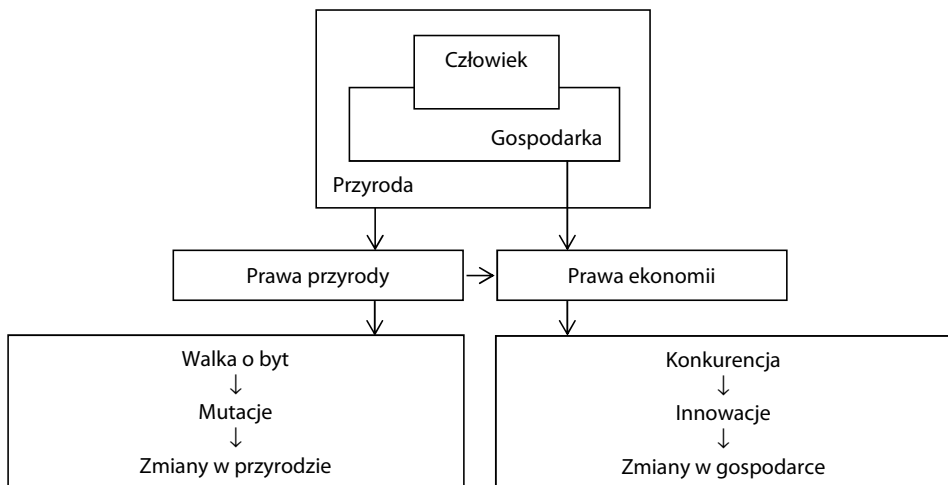
⁷² T. Veblen, *Teoria klasy...*, s. 148.

⁷³ Tytułowa Veblenowska klasa próżniacza występuje według jej autora w wyższych stadiach rozwoju kultury barbarzyńskiej. Jako całość obejmowała w myśl jego teorii „szlachtę, duchowieństwo oraz znaczną część ich świty”. Wspólną cechą jednostek wchodzących w skład klasy próżniaczej jest nieproduktywność, bowiem „praca fizyczna, produkcja, wszystko, co ma jakikolwiek związek z codzienną pracą zapewniającą środki do życia, jest wyłączną domeną klasy niższej”. Ibidem, s. 5–6.

⁷⁴ Ibidem, s. 148–165.

deprecjacji Veblenowskiej teorii na przestrzeni czasu jego często satyryczne, ale zdaje się, że oparte na głębokich analizach psychologicznych i socjologicznych poglądy i odniesienia do takich kwestii, jak chociażby tytułowe próżniactwo czy ostentacyjna konsumpcja na pokaz, stają się inspirujące dla oceny pewnych warstw i grup społecznych również współczesnego społeczeństwa. Sytuacje takie pokazują doskonale ponadczasowość pewnych zjawisk zakorzenionych głęboko w naturze człowieka, udowadniając tym samym raz jeszcze zasadność, a współcześnie wręcz konieczność interdyscyplinarnego łączenia myśli oraz teorii z różnych dziedzin i dyscyplin naukowych.

Zamknięcie kręgu powiązań ekonomii i nauk przyrodniczych poprzez odwoływanie się do ewolucjonizmu Darwinowskiego (rys. 1.1) przypisuje się ewolucyjnej teorii ekonomicznej (1982), opracowanej przez R. Nelsona i S.G. Wintera⁷⁵. Jej ogólny schemat przedstawiono na rys. 1.2.



Rys. 1.2. Związek pomiędzy przyrodą a gospodarką według R. Nelsona i S. Wintera

Źródło: R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003, s. 171.

W zaprezentowanym na rys 1.2 modelu związków przyrody z gospodarką zostały ujęte analogie praw przyrody i ekonomii, które przyrównują występowanie w przyrodzie mutacji będących pochodną walki o byt z pojawiającymi się w gospodarce innowacjami, wynikającymi z występującej konkurencji. Determinanty te prowadzą, podobnie jak w ewolucji przyrody, do zmian w samej gospodarce. Punktem zainteresowania R. Nelsona i S.G. Wintera były zachowania organizacyjne przedsiębiorstw w środowisku innowacji technologicznych i organizacyjnych⁷⁶.

⁷⁵ R. Nelson, S.G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The President and Fellows of Harvard College, [b.m.] 1982.

⁷⁶ H. Bloch, G. Madden, *Nelson and Winter's analysis of the corporation*, „Encyclopedia of Political Economy” 1999, vol. 2, s. 785–786.

Wymienieni w tej części opracowania naukowcy zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio przyczynili się do rozwoju różnych szkół ekonomicznych, w których metafora ewolucjonistyczna różnorodnie była podejmowana. Studiując historię myśli ekonomicznej pod względem wyboru dzieł i twórców istotnych dla rozwoju ewolucjonizmu w poszczególnych jego postaciach na gruncie nauk społecznych, a jednocześnie traktując tę problematykę jako wprowadzenie do problemu kryzysu i jego znaczenia dla rozwoju przedsiębiorstwa, nie sposób dokonać daleko idącej redukcji. Można bowiem bardzo głęboko sięgać do źródeł i kolejnych odsłon nurtu ewolucjonistycznego jeszcze w wieku XIX, ale i kolejnych jego etapów rozwoju w różnych współczesnych szkołach ekonomicznych. Przykładami takich szkół, adaptujących współcześnie nurt darwinistyczny jako czynnik sprawczy ewolucji oraz dokonywania kolejnych zmian w organizacjach, są też poglądy M.T. Hannana, F. Freemana, B. McKelveya i innych⁷⁷. Nurt ten zakłada oraz tłumaczy zjawisko zmian organizacyjnych jako procesu przekształceń międzypokoleniowych⁷⁸. Jednak nie jest istotą tej części książki wskazywanie kolejnych postaci ewolucjonizmu i poświęcanie temu zagadnieniu dalszego wywodu, gdyż to zaprowadziłoby nas do zupełnie innego kierunku badań. Dlatego też wspomniana redukcja myśli oraz poglądów wielu wybitnych ewolucjonistów została spuentowana w kolejnym podrozdziale za pomocą tzw. „kreatywnej destrukcji” J.A. Schumpetera. Jego ewolucjonistyczne poglądy stały się niczym Darwinowskie „brakujące ogniwo” w rozumieniu znaczenia sytuacji kryzysowej dla rozwoju organizacji we współcześnie obserwowanej ewolucji cyklu życia przedsiębiorstwa. Znaczenie sytuacji kryzysowej dla ewolucji, adaptacji i wzrostu elastyczności organizacji w cyklu życia przedsiębiorstwa zostało niebezpiecznie i interdyscyplinarnie zestawione z wybranymi elementami teorii chaosu.

⁷⁷ M.T. Hannan, F. Freeman, *The population ecology of organizations*, „American Journal of Sociology” 1977, no. 82, s. 929–964; M.T. Hannan, F. Freeman, *Organizational ecology*, Harvard University Press, Cambridge 1989; B. McKelvey, *Organizational systematics: Taxonomy, evolution, classification*, University of California Press, Berkeley 1982; A.H. van de Ven, M.S. Poole, *Explaining Development and Change in Organizations*, „The Academy of Management Review” 1995, vol. 20, no. 3, s. 518–519.

⁷⁸ Przeciwnościem tego nurtu poglądów na teorię ewolucji struktur organizacyjnych w przedsiębiorstwach jest szkoła upatrująca źródeł zmian i przekształceń w procesach zachodzących w ramach jednego pokolenia w wyniku uczenia się i naśladowania. R. Boyd, P.J. Richerson, *Culture and the evolutionary process*, University of Chicago Press, Chicago 1985; R.A. Burgelman, *Intraorganizational ecology of strategy making and organizational adaptation: Theory and field research*, „Organization Science” 1991, no. 2, s. 239–262; J.V. Singh, C.J. Lumsden, *Theory and research in organizational ecology*, „Annual Review of Sociology” 1990, no. 16, s. 161–195; K.E. Weick, *The social psychology of organizing*, Reading, MA: Addison-Wesley, 1979; za: A.H. van de Ven, M.S. Poole, *Explaining Development...*, s. 519.

1.4. Twórcza destrukcja J.A. Schumpetera *versus* teoria chaosu

Odnosząc się do twórczej destrukcji jako mechanizmu rozwoju gospodarczego, nie sposób pominąć wspomnianego już wcześniej J.A. Schumpetera, który w swoich poglądach zdecydowanie zdynamizował statyczny model gospodarki. Jeden z podstawowych dylematów, związanych z możliwością wskazywania analogii zmian zachodzących w klasycznym cyklu życia przedsiębiorstwa do teorii ewolucji organizmów żywych, pojawia się na poziomie obserwowanego tempa zachodzących zmian, a także ich ciągłości. W sferze konwencjonalnej Darwinowskiej teorii ewolucji zmiany zachodzą powoli i stopniowo, natomiast w obszarze życia przedsiębiorstw cykl tych zmian jest gwałtowniejszy, zdecydowanie krótszy, a także skokowo przerywany, głównie w wyniku oddziaływania oraz dużej zmienności czynników zewnętrznych (ekonomicznych, polityczno-prawnych, technologicznych, ale także w coraz większym stopniu społecznych, determinowanych w dużej mierze coraz szybciej zachodzącymi procesami globalizacji).

Współcześnie ten nurt myślenia jest szczególnie widoczny w opisie implikacji rewolucji informatycznej, która dokonuje się według A. Zaorskiej i B. Junga w wyniku rozwoju nowej generacji technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych⁷⁹. Omawiając intensywność i różnorodność zmian, jakie nas otaczają, autorzy ci zwracają uwagę na pozorny chaos, jaki zdaje się cechować otoczenie i całość kształt rewolucyjnych innowacyjnych procesów gospodarczych zachodzących w otoczeniu. Przywołując myśli sformułowane przez C. Pereza, autorzy formułują przypuszczenie, że „wdrożenie wiązki przełomowych rozwiązań technologicznych (...) może generować głęboką transformację pozostałej gospodarki, a nawet społeczeństwa”⁸⁰. Z kolei M. Bratnicki, postulując traktowanie informacji jako „koła zamachowego” rozwoju organizacji, przywołuje pogląd Ch.W. Chao, zgodnie z którym, aby przetrwać i osiągać powodzenie, niezbędne jest zrozumienie, w jaki sposób pracownicy w przedsiębiorstwie wykorzystują informacje⁸¹. Tak można w bardzo dużym przybliżeniu zdiagnozować sytuację w dobie obserwacji współczesnego życia gospodarczego. A jak widział te procesy zmian sam J.A. Schumpeter? Słowami kluczowymi dla opisu tego nurtu poglądów będą zapewne: innowacyjność, transformacyjna i często rewolucyjna, a zarazem twórcza destrukcja *versus* ewolucjonizm, ale także chaos.

Jak stwierdził J.A. Schumpeter w jednym ze swoich wykładów, „jest faktem, że zmiany w gospodarce nie dokonują się w sposób stały i gładki. Występują ruchy przeciwne, recesje, najbardziej różnorodne incydenty, które hamują bieg rozwoju, występują załama-

⁷⁹ *Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce*, red. A. Zaorska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 9–11.

⁸⁰ C. Perez, *Technological Revolutions and Techno-economic Paradigms*, „Cambridge Journal of Economics” 2010, vol. 34, s. 18–19; za: *Chaos czy twórcza destrukcja...*, s. 11.

⁸¹ Ch.W. Chao, *The Knowing Organization. How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge, and Make Decisions*, Oxford University Press, New York–Oxford 1998, za: M. Bratnicki, *Informacyjne przesłanki przedsiębiorczości [w:] System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. R. Borowiecki, M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001, s. 52.

nia ekonomicznego systemu wartości, które powodują przerwy⁸². Skokowe, nieciągłe zmiany rozwojowe w rzeczywistości gospodarczej dostrzegał przez pryzmat czynników immanentnych w stosunku do układu gospodarczego, które miały rewolucjonizować go od wewnątrz⁸³. Rozwój, w myśl jego teorii, był „zmianą dotychczasowej ścieżki wzrostu systemu ekonomicznego, zakłóceniem równowagi, które w sposób trwały modyfikowały poprzednio istniejący stan tego systemu”⁸⁴. Zgodnie z tym stanowiskiem istotne zmiany o charakterze skokowym wymagają w analizie zastosowania metod teorii dynamicznej⁸⁵. Poglądy te były rewolucyjne ze względu na fakt, że dotychczasowa ekonomia traktowała rozwój jako proces samoistny, nienaruszający stanu równowagi i niepodlegający oddzielnemu badaniu⁸⁶. Tymczasem opisywane przez J.A. Schumpetera zmiany miały dokonywać się fluktuacyjnie, pomiędzy fazami jednego stanu równowagi i kolejnego, jednak bez „znajomości stanu istniejącego poprzednio”, czego skutkiem miały być perturbacje systemu gospodarczego⁸⁷. On sam stwierdził wręcz, że gdyby przebieg rozwoju gospodarki miał cechować się trendem liniowym, to zapewne nie zasługiwałby na zainteresowanie teoretyka ekonomii! Dziś śmiało można stwierdzić, że doświadczamy każdego dnia prawdziwości twierzeń J.A. Schumpetera, a trudności prognozowania gospodarczego w różnych jego postaciach i przejawach przypominają uniwersalizm i ponadczasowość formułowanych przez niego przeszło sto lat temu poglądów.

Następstwa skokowego charakteru tych zmian, a także nawarstwiających się sprzężeń zwrotnych w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu zauważa P. Nesterowicz. Jeżeli bowiem skokowe zmiany, utożsamiane ze zmianami trudnymi do prognozowania, miałyby istotnie wpływać na rozwój systemów społeczno-gospodarczych, a w skali mikro – samych przedsiębiorstw, to rozumowanie indukcyjne, oparte na obserwacjach i historycznych doświadczeniach, wraz ze wzrostem dynamiki tych zmian byłoby w coraz większym stopniu zawodne⁸⁸. Pogląd ten wydaje się jednak słuszny jedynie przy zrealizowaniu w praktyce trudnego do wyobrażenia sobie założenia, że częstość tych zmian byłaby na tyle duża, iż historycznie obserwowane doświadczenia zostałyby zdeprecjonowane wyjątkowo dużym spektrum skokowych, trudnych do przewidzenia zmian. Jakkolwiek sytuacja ta jest trudna do wyobrażenia sobie w obszarze całej gospodarki, to możliwe wydaje się zaistnienie w wybranych, wysoce skoncentrowanych

⁸² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, s. 344.

⁸³ J.A. Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York–London 1939, s. 7; za: A. Kozłowska, *Rola przedsiębiorcy w procesie kreatywnej destrukcji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LXX, 2008, z. 1, s. 188.

⁸⁴ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, s. 94–95, 97–99, 101.

⁸⁵ Szerzej: S. Mikosik, *Teoria rozwoju...*, s. 45–46.

⁸⁶ J. Górski, *Z historii myśli ekonomicznej. Studia i Materiały*, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1985, s. 204; za: A. Kozłowska, *Ewolucja struktur...*, s. 15.

⁸⁷ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...*, s. 102; J.A. Schumpeter, *Business Cycles...*, s. 84; J.A. Schumpeter, *Development*, „Journal of Economic Literature”, March 2005, vol. XLIII, s. 112–120; za: A. Kozłowska, *Ewolucja struktur...*, s. 15.

⁸⁸ Szerzej: P. Nesterowicz, *Organizacja na krawędzi chaosu. Konkurowanie w warunkach ciągłej zmiany i niepewności*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2001, s. 26.

jej sektorach bądź po prostu w tych sektorach, których niezwykle dynamiczny rozwój nie pozwala odnosić się do zdarzeń z przeszłości. Jednak rozumowanie indukcyjne mogłoby w dalszym ciągu być efektywne, np. przy uwzględnieniu *benchmarkingu*, wkraczając na poziom porównań i analiz ponadsektorowych⁸⁹.

Przyjmując tak interdyscyplinarne podejście do ewolucji organizacji, warto również zauważyć niezwykle interesujący nurt wykorzystania w dyscyplinie nauk o zarządzaniu teorii chaosu. Poszukiwanie drogi przez nieład jest domeną nie tylko matematyków, fizyków, biologów czy chemików, ale także ekonomistów. Anegdota o laureacie Nagrody Nobla z dziedziny fizyki z 1932 r. W. Heisenbergu (1901–1976), współtwórcy teorii mechaniki kwantowej, mówi, że na łożu śmierci oświadczył, iż będzie miał dwa pytania do Boga: „Dlaczego względność i dlaczego turbulencja?”. Następnie błyskotliwie spuentował: „Naprawdę myślę, że On może odpowiedzieć tylko na pierwsze pytanie (...)”⁹⁰. Nasuwa się zatem pytanie, czy chaos, turbulencja i niepewność, za pomocą których tłumaczymy niespodziewane i trudne do wyjaśnienia zjawiska również w ekonomii, są naprawdę nieuporządkowane, czy raczej nasza zdolność do ich interpretacji jest ograniczona. Nawiązując do teorii chaosu, należy mieć jednak na uwadze, jak zauważa R. Krupski, wzgląd na dysproporcję dzielącą „ontologię układów materii nieożywionej od układów społecznych”⁹¹. Implementacja teorii chaosu, a w konsekwencji utrzymywania organizacji w stanie permanentnego wzburzenia⁹², legła u podstaw zbudowania koncepcji „organizacji (przedsiębiorstwa) w ruchu”. Idea takiego stanu przedsiębiorstwa sprowadza się z jednej strony do „drgania” organizacji w amplitudach otoczenia, zaś interferencja (powstawanie nowego rozkładu odchyień tych zmian) ma wzmacniać jej potencjał. Z drugiej zaś strony „przedsiębiorstwo w ruchu” to takie, którego zmienność determinuje „drganie” samego otoczenia w amplitudzie zmian wewnątrzorganizacyjnych⁹³. Ta dwukierunkowość oddziaływań przedsiębiorstwa i jego interesariuszy, utożsamiana z występowaniem sprzężeń zwrotnych, które jest jednym z założeń ontologicznych w systemizmie wskazywanym przez J. Piontka wśród czterech paradygmatów obrazu świata i rozwoju społeczno-kulturowego człowieka⁹⁴, podkreślana jest

⁸⁹ Nawet współcześnie, w dobie tak szybko postępujących procesów globalizacji, tworzenia – niczym w akceleratorze – tak wielu zróżnicowanych scenariuszy rozwojowych przedsiębiorstw, opartych jeszcze przecież w dalszym ciągu na odmiennych dla różnych części świata wzorcach kulturowych, trudno zaprzeczyć zasadności rozumowania indukcyjnego. Wydaje się, że jest ono wciąż swoistą inspiracją, w oparciu o którą multiplikowane są kolejne rozwiązania i strategie w obszarze ekspansywnego rozwoju przedsiębiorstw.

⁹⁰ J. Gleick, *Chaos. Narodziny nowej nauki*, Zysk i S-ka, Poznań 1996, s. 12, 131–132.

⁹¹ R. Krupski, *Wykorzystanie chaosu w zarządzaniu – organizacja w ruchu* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, red. R. Krupski, PWE, Warszawa 2005, s. 228–229.

⁹² Ibidem, s. 231.

⁹³ Szerzej: ibidem, s. 231–234.

⁹⁴ Janusz Piontek obok paradygmatu systemizmu wymienia również naturalizm, ekspansywizm oraz mechanicyzm. Z systemizmem natomiast utożsamia wykorzystanie osiągnięć naukowych, głównie z zakresu nauk technicznych i medycznych, w celu zaspokajania potrzeb systemów społeczno-kulturowych. Maksymalizacja tych potrzeb prowadzi do konfliktów między systema-

również przez innych ekonomistów. Marian Gorynia, wymieniając założenia ontologiczne systemizmu, podkreśla, że „zależność między zachowaniem podmiotu a kontekstem, w którym działa, jest dwustronna, czyli ma charakter sprzężenia zwrotnego; podmioty przystosowują swoje działania do kontekstu, jednocześnie jednak wywierają wpływ na tenże kontekst”⁹⁵. Niewątpliwie zależności te zawsze istnieją, choć ich zróżnicowane natężenie oraz dysproporcja sił czasami uniemożliwiają bezpośrednią identyfikację wszystkich relacji. Elżbieta Mączyńska bardzo trafnie zauważyła jednak, że „niekwestionowaną cechą współczesnego świata jest stan naruszonej równowagi”, który stanowi „jeden z najtrudniejszych do rozwiązania problemów współczesności i złożony przedmiot badań oraz studiów ekonomicznych, socjologicznych i innych”⁹⁶.

Tezę o transformacji gospodarki światowej i wchodzeniu w erę chaosu sformułowali również Ph. Kotler i J.A. Caslione, zauważając, że w nadchodzących czasach naturalnymi zjawiskami będą nagłe wzloty i upadki, zaś przedsiębiorstwa powinny wykorzystywać „szanse stwarzane przez chaos” i dostrzegane w jego punktach zwrotnych⁹⁷. To swoiste twórcze wzbudzenie i stymulowanie przedsiębiorstwa, które osiągnęło krytyczny punkt na drodze rozwojowej, stanowi zgodnie z opinią Ph. Kotlera i J.A. Caslione’a kontinuum zarządzania w chaosie (zob. rys. 1.3), mające na celu zapewnienie organizacji najważniejszego celu jej istnienia w postaci trwałości działalności gospodarczej⁹⁸. Efektywność wykorzystania zasobów ma zawsze swoje granice, które z jednej strony wyznaczają one same, z drugiej zaś – w nawiązaniu do fundamentalnych założeń Darwinowskiej (ale i podarwinowskiej) syntetycznej teorii ewolucji – śro-

mi (autor wymienia jako przykłady wojny i okresy napięć społecznych), a w dalszej kolejności pomiędzy systemem a otoczeniem. W ten sposób tworzy się konieczność poszukiwania nowych paradygmatów adaptacyjnych. J. Piontek, *O przedmiocie antropologii ekologicznej. Szkic problematyki*, „Przegląd Antropologiczny” 1987, t. 53, z. 1–2, s. 220–225.

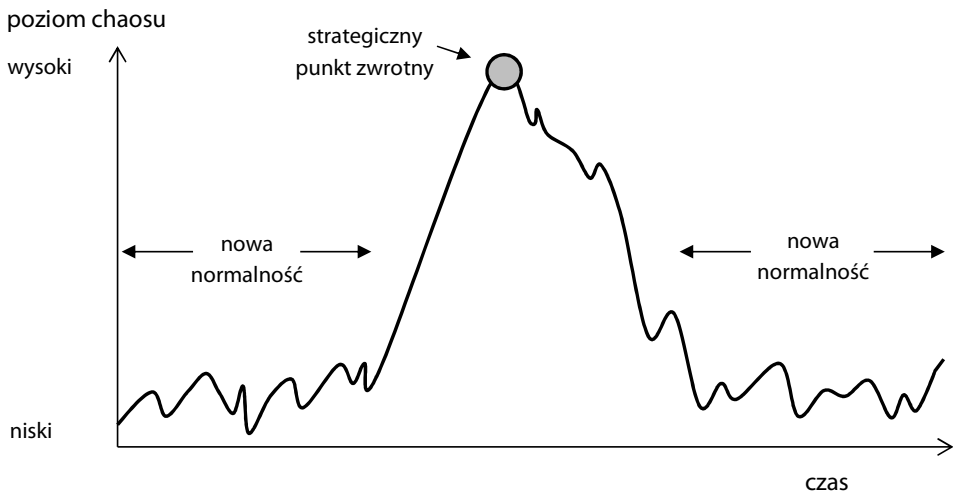
⁹⁵ W.J. Otta, *Teoria przedsiębiorstwa a przejście do gospodarki rynkowej*, „Ekonomista” 1996, nr 1; za: M. Gorynia, *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2000, nr 2, s. 184.

⁹⁶ E. Mączyńska, *Przedsiębiorstwa wobec kryzysu i naruszonej równowagi* [w:] *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, s. 200. Interesującej syntezy, zarówno na poziomie badań teoretycznych, jak i empirycznych, dokonali również Z. Ciekanowski i A. Czernowałow, analizując wschodni model zarządzania kryzysowego (odwołali się do doświadczeń z Republiki Białorusi i Federacji Rosyjskiej). Ich przemyślenia pozwalają na zastosowanie analogii do historycznych już przemian społeczno-gospodarczych, jakie miały miejsce w transformującej się Polsce. Autorzy podkreślają, że szukają takiej koncepcji teoretycznej, która stałaby się podstawą polityki regulowania i miałaby swoje zastosowanie do destabilizującego wpływu kryzysów na systemy gospodarcze. Zauważają też, w analogii do poglądów E. Mączyńskiej, że „jednym z najważniejszych problemów danej koncepcji jest kwestia równowagi ekonomicznej, która jest konsekwencją wszystkich poprzednich ewolucji firm, działających w warunkach odpowiedniego systemu gospodarczego”. Z. Ciekanowski, A. Czernowałow, *Wschodni model zarządzania kryzysowego w ekonomii instytucjonalnej*, Bonus Liber, Rzeszów 2011, s. 101–102.

⁹⁷ Ph. Kotler, J.A. Caslione, *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, przeł. D. Bakalarz, MT Biznes, Warszawa 2013, s. 84–89.

⁹⁸ Ibidem, s. 84–87.

dowisko, w jakim są wykorzystywane. To zdecydowanie utwierdza nas w słuszności przekonania Ph. Kotlera i J.A. Caslione'a, że rozwój przedsiębiorstwa w czasie musi następować w sposób sinusoidalny, nawet gdyby wahania *in minus* miały występować w bardzo krótkim okresie. Możemy bowiem założyć, że adaptacyjność organizacji i jej wrażliwość na konieczność wprowadzania kolejnych zmian będzie bardzo szybka. To mogłoby zaowocować relatywnie krótkim okresem przystosowawczym organizacji do nowych warunków, w jakich ma ona w sposób ciągły funkcjonować. Wydaje się, że jednym z celów strategicznych przedsiębiorstwa, odnoszonych jednak paradoksalnie do krótkiego okresu jego funkcjonowania, powinna być właśnie reaktywność, adaptacyjność, czyli swoista elastyczność wyrażająca się zdolnością do szybkiej reakcji na bodźce mogące w niedalekiej przyszłości zdeformować kształt i kierunek pożądanego rozwoju przedsiębiorstwa. O bardzo dużym znaczeniu czasu tej reakcji może świadczyć sformułowanie odnoszące się do reakcji na przesłanki wystąpienia bodźców, a nie na same ich fizyczne przejawy. W zależności od czasu tej reakcji krzywa zmierzająca do strategicznego punktu zwrotnego w rozwoju przedsiębiorstwa (rys. 1.3) będzie miała bardziej pionowe bądź poziome nachylenie. Nie ulega również wątpliwości, że poziom chaosu organizacji również będzie mógł zostać znacznie zredukowany, właśnie w wyniku podjęcia szybkich i wręcz wyprzedzających zmian adaptacyjnych.



Rys. 1.3. Chaos stanowiący odstępstwo od „nowej normalności” według Ph. Kotlera i J.A. Caslione'a
 Źródło: Ph. Kotler, J.A. Caslione, *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, przeł. D. Bakalarz, MT Biznes, Warszawa 2013, s. 90.

Na drodze rozwoju przedsiębiorstwa pomiędzy „nową normalnością” a strategicznym punktem zwrotnym może nastąpić, w zależności od „odporności organizacji” na turbulencje, szybszy bądź bardziej odległy w czasie moment zwrotny. Nie musi on, jak przedstawiono na rys. 1.3, być pozytywny. Charakter tych zmian (pozytywny, konstruktywny, pozwalający rozwinąć nowe formy funkcjonowania tej struktury lub też nega-

tywny, destrukcyjnie prowadzący ku bankructwu, upadłości, a ostatecznie w skrajnej sytuacji likwidacji)⁹⁹ zależy od takich uwarunkowań, jak:

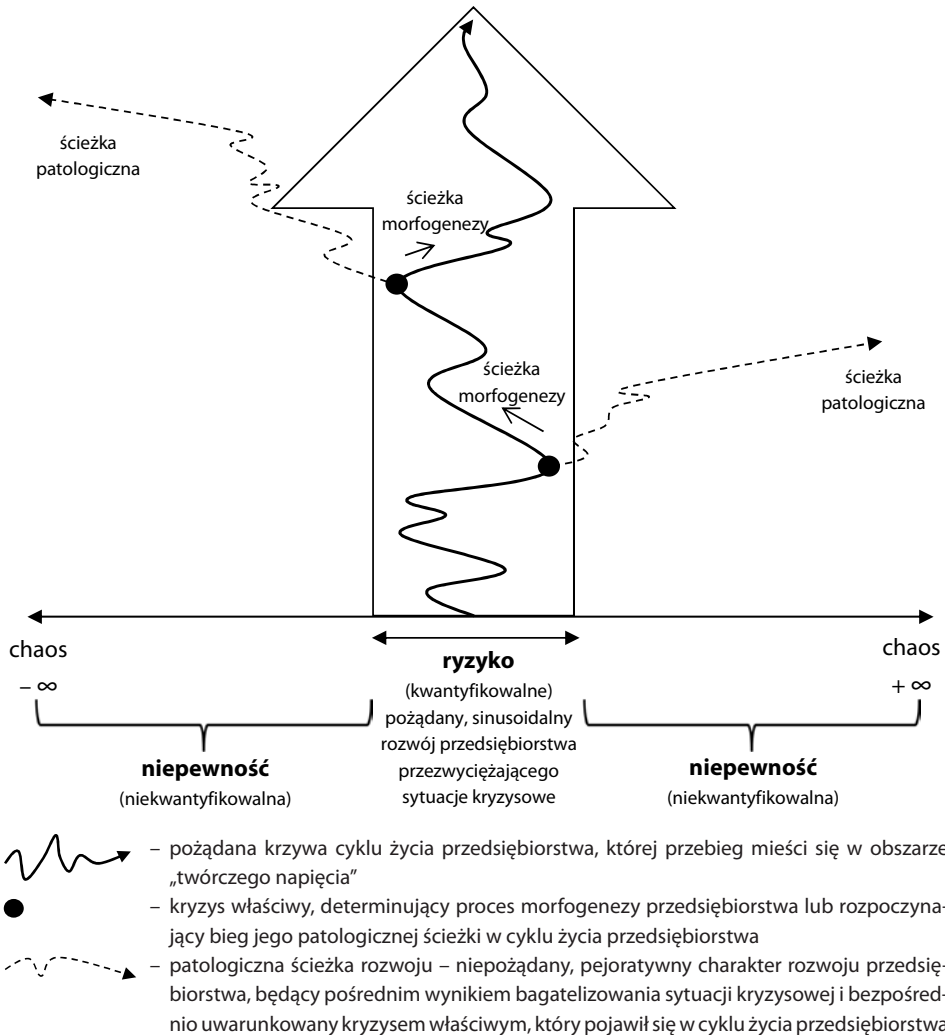
- poziom adaptacyjności organizacji, wyrażający się jej zdolnością do elastycznego przystosowania do zmiennych warunków funkcjonowania;
- zdolność wykorzystania tej adaptacyjności w możliwie krótkim czasie;
- zdolność samodoskonalenia organizacji poprzez wyciąganie wniosków na przyszłość, wprowadzanie zmian o charakterze prewencyjnym;
- stosowanie zasad szeroko pojętej dywersyfikacji, która wcale nie musi negować specjalizacji przedsiębiorstwa. Ciągłość jego istnienia może gwarantować właśnie dywersyfikacja, odnoszona niemal do każdej dziedziny funkcjonowania organizacji.

Ten niekompletny i subiektywny katalog działań obejmuje wybrane, ale jakże istotne dla rozwoju przedsiębiorstwa w czasie elementy, ograniczające wpływ niekorzystnych następstw kryzysu właściwego na przebieg krzywej cyklu życia przedsiębiorstwa.

Nawiązując do źródłowej nomenklatury z nauk przyrodniczych, biologicznych, a także wchodząc w obszar sztuki lekarskiej, można stwierdzić, że analogią do stosowania szczepień mających uchronić żywy organizm od następstw groźnych dla jego istnienia chorób jest w dyscyplinie nauk o zarządzaniu sytuacja kryzysowa. Jej zaistnienie w cyklu życia przedsiębiorstwa działa bowiem podobnie do szczepionki zawierającej antygen. Ma on za zadanie stymulować układ odpornościowy organizmu oraz wytwarzać w nim zdolność do rozpoznawania obcego i niszczenia go. Funkcją szczepionki będzie zatem utworzenie tzw. pamięci poszczepiennej. W sposób oczywisty widoczna jest tu analogia do niezwykle ważnej funkcji, jaką pełni w cyklu życia przedsiębiorstwa właśnie tak rozumiana sytuacja kryzysowa. Jest ona katalizatorem zmian. Ma na celu nauczyć organizację zwalczania symptomów przyszłego kryzysu właściwego. Jest zatem antygenem stymulującym reaktywność i adaptacyjność organizacji. Nawiązując do nomenklatury ze źródłowego dla tych rozważań nurtu ewolucjonistycznego, można powiedzieć, że sytuacja kryzysowa ma prowadzić organizację do jej kolejnych mutacji i być może w ich wyniku stworzyć nową postać przedsiębiorstwa.

Rozważania te prowadzą nas zatem do swoistej dychotomii w rozumieniu i interpretowaniu z jednej strony pozytywnej roli sytuacji kryzysowej w cyklu życia przedsiębiorstwa, a z drugiej strony negatywnie ocenianych następstw samego kryzysu, będącego pochodną zbagatelizowania symptomów tejże sytuacji kryzysowej. Ten biegunowy podział implikuje pojawienie się na drodze rozwojowej przedsiębiorstwa ścieżki morfogenetycznej lub patologicznej. Ich przykładowe scenariusze zostały przedstawione na rys. 1.4. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na to, że właściwie zarządzane sytuacje kryzysowe w krótkim okresie destabilizują organizację, zwiększając w niej do pewnego momentu poziom chaosu. Jednak jest to zjawisko, które odbywa się w ramach kwantyfikowalnej przestrzeni ryzyka, co umożliwi organizacji adaptację

⁹⁹ Gradacja tych pojęć została wprowadzona celowo, co wyjaśniają bliżej dalsze rozważania przeprowadzone w kolejnych punktach niniejszego rozdziału.



Rys. 1.4. Morfogeneza versus patologia w cyklu życia przedsiębiorstwa – dychotomia procesu następstw sytuacji kryzysowych i punktu kryzysu właściwego

Źródło: Opracowanie własne.

i morfogenezę. Jest to Schumpeterowska kreatywna destrukcja, prowadząca do nowej rzeczywistości w cyklu życia przedsiębiorstwa. Gdy jednak sytuacja kryzysowa zostanie zbagatelizowana, wówczas pojawia się przełomowy moment zwrotny, kryzys właściwy. On właśnie może stać się punktem krytycznym, determinującym uruchomienie destrukcyjnej ścieżki patologii organizacji, prowadząc w rezultacie do jej unicestwienia¹⁰⁰.

¹⁰⁰ W literaturze przedmiotu można spotkać się też z poglądem, że zjawisko kryzysu właściwego poprzedza zazwyczaj etap dokonywanych w jego następstwie zmian. Trudno nie zgodzić się z tym, biorąc pod uwagę fakt, że zjawisko to w pewnym sensie neguje dotychczasową postać

W przedstawionym na rys. 1.4 cyklu życia przedsiębiorstwa podjęto próbę zobrazowania swoistej dychotomii procesu zmian adaptacyjnych organizacji oraz przełomowego dla jej istnienia punktu zwrotnego w postaci kryzysu właściwego. Z jednej strony schemat ten miał stanowić wyraz połączenia Schumpeterowskiej destrukcji i teorii chaosu dla przebiegu krzywej cyklu życia przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony miał on wskazać nierozstrzygnięty w ujęciu holistycznym problem zakresu „tolerowanej patologii”, której istnienie działa jak katalizator dla dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Ten swoisty kreacjonizm jest oparty na tzw. twórczym napięciu, opisywanym bardzo interesująco przez P.M. Senge’a jako działalność wśród ograniczeń, bez których nie istnieje twórczość¹⁰¹. Odpowiedź na to zagadnienie została jednak pośrednio również sformułowana na rys. 1.4. Mianowicie pożądane oddziaływanie pojawiających się kolejno w cyklu życia przedsiębiorstwa sytuacji kryzysowych jest konstruktywne do momentu, gdy ich przebieg zmienności mieści się w ramach kwantyfikowalnego dla danej organizacji poziomu ryzyka. Poza jego granicami otwierają się bowiem perspektywy niemierzalnej niepewności, której nieskończonym przejawem jest właśnie chaos. Implikacją tego sposobu pojmowania zakresu preskryptywnych oddziaływań sytuacji kryzysowych dla twórczego rozwoju przedsiębiorstwa jest zakres zdolności identyfikowania, ale też przede wszystkim kwantyfikowania przez nią indywidualnie wyselekcjonowanych grup ryzyka. Opierając się na badaniach literaturowych oraz na dedukcyjnym sposobie rozumowania, można postawić tezę, że organizacja będzie tak dalece wykorzystywała potencjalne zagrożenia, jakie niosą za sobą kolejne sytuacje kryzysowe, jak daleko będzie w stanie diagnozować, mierzyć i oceniać zderzenie posiadanego przez nią potencjału i czynników na nią wpływających z otoczenia, w którym funkcjonuje. To bowiem oznacza, że przejawy sytuacji kryzysowych będą dla przedsiębiorstwa przebiegały w ramach kwantyfikowalnych, które są właśnie domeną odróżniającą pojęcie „ryzyka” od „niepewności”. W rezultacie poruszania się w obszarze tej mierzalności organizacja będzie zdolna szybciej łagodzić negatywne konsekwencje sytuacji kryzysowych, nie dopuści do przekształcenia ich w kryzys właściwy i tym samym nie uruchomi destrukcyjnej, patologicznej ścieżki w cyklu życia przedsiębiorstwa. Sformułowanie to implikuje procesowy charakter sytuacji kryzysowych i punktową postać kryzysu właściwego, którym została poświęcona dalsza część niniejszego rozdziału.

działania i tym samym implikuje konieczność wprowadzenia zmian. Według K.A. Koźmińskiego i K. Obłója zmiany te mogą przyjąć alternatywnie charakter: regresywny (patologiczna ścieżka rozwoju), adaptacyjny lub innowacyjny. K.A. Koźmiński, K. Obłój, *Zmiany innowacyjne*, „Przegląd Organizacji” 1998, nr 10, s. 28; M. Grzesiowski, *Zarządzanie przez kryzysy* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, red. K. Perechuda, Agencja Wydawnicza PLACED, Warszawa 2000, s. 201.

¹⁰¹ P.M. Senge, *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, przeł. H. Korolewska-Mróz, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 160.

1.5. Na drodze do kryzysu właściwego w przedsiębiorstwie

Jakkolwiek trudna do jednoznacznego rozstrzygnięcia jest zasadność odwoływania się w teorii ekonomii do nurtu ewolucji organizmów żywych, to interesujące wydaje się dostrzeżenie analogii między rozwojem przedsiębiorstwa właśnie poprzez sytuacje kryzysowe a adaptacyjnym rozwojem gatunków i procesem naturalnej selekcji utożsamianym z ewolucyjną eliminacją jednostek najsłabszych¹⁰². Z pojęciem ewolucji organizacji na skutek przewyżniania pojawiających się sytuacji kryzysowych¹⁰³, często w wyniku podejmowania działań kierowniczych, bezsprzecznie wiążą się takie terminy, jak: „zarządzanie kryzysem”, „zarządzanie w kryzysie”, „zarządzanie kryzysowe”, lub „zarządzanie antykryzysowe” i inne¹⁰⁴. W literaturze przedmiotu zazwyczaj po-

¹⁰² Jak zauważa J. Wiktorowna Szatrowa, „przedsiębiorstwo jest żywym organizmem, będącym w ciągłym ruchu, pierwotną i podstawową komórką, która rodzi się, rozwija, podlega strukturyzacji, przeżywa krach i znika, tzn. przechodzi właściwy mu organicznie cykl życiowy”. J. Wiktorowna Szatrowa, *Działania antykryzysowe jako akcja strategiczna* [w:] *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1025, Wrocław 2004, s. 288.

¹⁰³ Według J. Blacka, definiującego „ewolucyjną teorię przedsiębiorstwa” (z ang. *evolutionary theory of the firm*), przetrwanie organizacji jest procesem ewolucyjnym, związanym z kombinacją odpowiedniej dla otoczenia przedsiębiorstwa filozofii, polegającej na wyborze właściwych strategii oraz tzw. „ślepego losu”. (J. Black, *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 112). Takie dychotomiczne, choć bardzo ogólne, ujęcie podstaw przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa zwraca uwagę na niezwykle ważny kontekst, jaki tworzą wiedza oraz intuicja w procesie funkcjonowania organizacji na rynku. Wiedza jest pochodną efektów doświadczenia i jest artykułowana w postaci właściwych, czyli trafnych decyzji menedżerskich. Intuicja natomiast stanowi nie tylko pochodną wcześniejszych doświadczeń, ale z istoty swojej definicji wkracza również w obszar spekulacji, zbiegu okoliczności, szczęścia i powodzenia w biznesie albo też – ujmując to słowami J. Blacka – właśnie „ślepego losu”.

¹⁰⁴ Do pojęcia „zarządzanie kryzysem” niektórzy badacze dodają również pewnego rodzaju uszczegółowiające dopełnienia. Przykładowo H.W. Franz bardzo szeroko omówił problematykę zarządzania kryzysem społecznym, zauważając, że: „jego ogólnym celem jest łagodzenie, w możliwie największym stopniu, drastycznych skutków wpływu utraty miejsc pracy na sytuację zatrudnienia oraz sposób życia ludzi i regionów” (H.W. Franz, *Zarządzanie kryzysowe. Aspekty społeczne. Doświadczenia europejskich przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa 1996, s. 77). To uszczegóławiające społeczny kontekst zarządzania kryzysowego dopełnienie wydaje się niezwykle istotnym punktem ciężkości każdego rodzaju szeroko rozumianego procesu zarządzania, który jest ukierunkowany na minimalizację strat związanych z potencjalnym lub faktycznie występującym kryzysem. Każdy kryzys bowiem w sposób bezpośredni bądź pośredni oddziałuje ostatecznie na życie człowieka, niezależnie od jego szerszego odniesienia (sfery rodzinnej czy zawodowej). Natomiast J. Batorski zauważa, że zarządzanie kryzysem można traktować jako przedsięwzięcie poznawcze, którego powodzenie zależy od sprawności procesów organizacyjnego uczenia się. Autor zwraca uwagę, że sytuację kryzysu charakteryzują takie cechy, jak niejednoznaczność podejmowania decyzji i jednocześnie brak wystarczającego czasu na realizację tych procesów (J. Batorski, *Kryzys organizacyjny jako podstawa organizacyjnego uczenia się i zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*,

jęcia te deklaratywnie nie są traktowane jako synonimy, jednak ich definicje odnoszą się często do tożsamych działań menedżerskich, ukierunkowanych z jednej strony na prewencję oraz niedopuszczenie do pojawienia się kryzysu właściwego w organizacji, z drugiej zaś podejmowanych *post factum*, czyli po wystąpieniu symptomów sytuacji kryzysogennej. Uzasadnione wydawałoby się utożsamianie zarządzania antykryzysowego z działaniami wyprzedzającymi o charakterze prewencyjnym, podczas gdy pojęcie „zarządzania kryzysowego” i jego pochodnych byłoby odnoszone do wielu działań podejmowanych w celu zniwelowania negatywnych skutków już występującego kryzysu i ostatecznie jego stłumienia. Choć może trafniej w tej drugiej sytuacji byłoby po prostu użyć sformułowania „zarządzanie kryzysem”. W literaturze przedmiotu terminu „zarządzanie antykryzysowe” używa się również do zdefiniowania wielu działań prewencyjno-ochronnych, podejmowanych przez organy administracji publicznej, mających na celu ochronę ludności cywilnej przed różnego typu kataklizmami oraz w ich trakcie. Nie jest to jednak w pełni respektowana zasada, gdyż w tym obszarze również bardzo często używa się terminu „zarządzanie kryzysowe” (m.in. A. Ostrokólski, W. Pszenny, R. Grocki, B. Kosowski, K. Krzakiewicz, K. Ficoń, Z. Piątek i inni)¹⁰⁵.

Na wstępie tych rozważań należy zatem zaznaczyć, że terminy te są używane generalnie w trzech typach sytuacji, co ma oczywiście odzwierciedlenie w różnych nurtach

„Przegląd Organizacji” 2007, nr 2, s. 13). Powołując się na teorię prezentowaną przez Ch. Argyrisa i D.A. Schöna, autor ten stawia ponadto ciekawą hipotezę, iż „można przypuszczać, że w sprawnym zarządzaniu kryzysem najbardziej przydatne jest uczenie się jednocyklowe, natomiast uczenie się przez kryzys, tzn. uczenie się unikania kryzysów (...), wymaga przede wszystkim uczenia się dwucyklowego”. Ch. Argyris, D.A. Schön, *Organizational Learning II: Theory, Method and Practice*, Addison Wesley, Reading 1996; za: J. Batorski, *Kryzys organizacyjny...*, s. 14; A. Bieńkowska, Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Istota i ewolucja zarządzania kryzysowego [w:] Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1092, Wrocław 2005, s. 25–26.

¹⁰⁵ *Ratownictwo w sytuacjach kryzysowych*, red. K. Chwesiuk, C. Christowa, A. Ostrokólski, J. Sadowski, Wydawnictwo Akademii Morskiej w Szczecinie, Szczecin 2004, s. 11, 21 i nn. Romuald Grocki, definiując pojęcie kryzysu i sytuacji kryzysowej, zauważa, że w zależności od kontekstu pojęcia te mogą dotyczyć zasadniczo trzech następujących obszarów: biznesowego, militarnego i cywilnego. Formułuje również pogląd, że pojęcie „zarządzanie kryzysem” (ang. *management of crisis*) jest węższe od „zarządzania kryzysowego” (ang. *crisis management*) (R. Grocki, *Zarządzanie kryzysowe. Dobre praktyki*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012, s. 14–18). Według B. Kosowskiego terminy „zarządzanie kryzysowe” oraz „zarządzanie w sytuacjach kryzysowych” należy traktować jako synonimy (B. Kosowski, *Sprawne i elastyczne zarządzanie w kryzysie*, Difin, Warszawa 2008, s. 23). K. Krzakiewicz natomiast przez pojęcie „zarządzania antykryzysowego” rozumie wszystkie aspekty zarządzania, jakie występują przed, w trakcie oraz po wystąpieniu sytuacji kryzysowej, dodając, że istnieją cztery podstawowe podejścia do walki z kryzysem i jego potencjalnie negatywnymi skutkami: zapobieganie, przygotowanie, realizacja przedsięwzięć antykryzysowych, ocena reakcji organizacji na kryzys (K. Krzakiewicz, *Zarządzanie antykryzysowe w organizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 31–33). Zob. też: K. Ficoń, *Inżynieria zarządzania kryzysowego. Podejście systemowe*, BEL Studio, Warszawa 2007; Z. Piątek, *Procedury i przedsięwzięcia systemu reagowania kryzysowego*, Wydawnictwo AON, Warszawa 2005, s. 29–56, 82–122.

i ujęciach tego problemu w literaturze. Najczęściej pojęcia „zarządzanie kryzysowe” bądź „zarządzanie antykryzysowe” są odnoszone do: 1) sytuacji militarnych (wojskowych, działań zbrojnych); 2) sytuacji reagowania kryzysowego w ochronie ludności (klęski żywiołowe, kataklizmy, wypadki itd.); 3) sytuacji, w jakich znalazła się organizacja (przedsiębiorstwo) na drodze jej rozwoju. Oczywiście w przedmiotowych rozważaniach akcent położono na ostatni nurt tych badań, związany ze specyficznym punktem rozwoju bądź destrukcji organizacji, w którym nastąpiło określone spiętrzenie się niekorzystnych dla jej sprawnego funkcjonowania okoliczności. Jedno zatem jest pewne – istnieje bardzo wiele różnych podejść i spojrzeń badaczy przedmiotu na zjawisko szeroko pojętego kryzysu w przedsiębiorstwie. Wydaje się jednak, że dla określenia działań, mających na celu zapobieganie potencjalnemu kryzysowi, ale również skutkom zaistniałej już sytuacji kryzysowej, stosuje się terminy „zarządzanie antykryzysowe” oraz „zarządzanie w sytuacjach kryzysowych”, alternatywnie określane jako „zarządzanie kryzysowe”, jak słusznie sugerują m.in. R. Wróblewski i W. Kitler¹⁰⁶. W tabelach 1.1 oraz 1.2 przedstawiono różne ujęcia tych terminów przez wybranych autorów.

Tabela 1.1. Definicje i podejścia do istoty zarządzania antykryzysowego w ujęciu wybranych autorów

Autorzy	Zarządzanie antykryzysowe
A. Zelek	Zarządzanie antykryzysowe należy rozumieć jako świadome, celowe decyzje mające na celu zamknięcie procesu kryzysowego w organizacji. Autorka przewrotnie stwierdza: „nie pytaj, czy – pytaj, kiedy się pojawi kryzys”, podkreślając, że zarządzanie antykryzysowe staje się największym wyzwaniem dla kadr zarządzających, a skuteczność strategii naprawczych najtrudniejszym sprawdzianem ich wartości.
J. Walas-Trębacz J. Ziarko	Zarządzanie antykryzysowe należy rozumieć jako zespół świadomych, celowo podejmowanych decyzji (często rewolucyjnych, radykalnie zmieniających status firmy), zmierzających do zamknięcia procesu kryzysowego w organizacji.
K. Krzakiewicz	Metodyka zarządzania antykryzysowego to zespół kolejno realizowanych działań o charakterze badawczo-analitycznym i organizatorskim, dotyczących antycypacji, przeciwdziałania kryzysowi i jego przełamania, obniżenia poziomu jego negatywnych konsekwencji. Nie stanowi wyłącznie zbioru praktyk i konkretnych wariantów zachowań organizacyjnych, a raczej jest procesem aktywnej działalności kierowniczej, obejmującym pełen kompleks funkcji, ról i uprawnień kierowniczych. W szerokim znaczeniu zarządzanie antykryzysowe obejmuje wszystkie aspekty zarządzania – przed pojawieniem się, w okresie trwania i po ustąpieniu sytuacji kryzysowej. Zarządzanie zmianami antykryzysowymi powinno być częścią ogólnej strategii organizacji. Wynika stąd konieczność systemowego podejścia do funkcjonowania organizacji, jej problemów, strategii i przedsięwzięć antykryzysowych.
B. Nogalski H. Macinkiewicz	Istotę systemu zarządzania antykryzysowego stanowi opracowanie wzorca zarządzania opartego na działaniach proaktywnych i reaktywnych, których efektem powinna być poprawa pozycji i potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa.

¹⁰⁶ R. Wróblewski, *Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie 2010, nr 87, s. 49–66; W. Kitler, *Istota zarządzania kryzysowego [w:] System reagowania kryzysowego*, red. J. Gryz, W. Kitler, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 24.

Autorzy	Zarządzanie antykryzysowe
M. Zwolińska	Jeżeli zgodzimy się, że w przypadku kryzysów nie ma rzeczy niemożliwych, to pierwszym krokiem do przygotowania antykryzysowej strategii będzie przeprowadzenie audytu wewnątrz przedsiębiorstwa. Jego celem jest zbadanie, na jakie sytuacje kryzysowe może być narażona organizacja. W dalszej kolejności należy opracować procedury na wypadek pojawienia się kryzysu, uwzględniające odniesienia do instrukcji dla konkretnych pracowników. Ponadto należy przeprowadzać cykliczne szkolenia i symulacje weryfikujące użyteczność manuali kryzysowych. Kluczem do pokonania kryzysu jest regularne aktualizowanie dokumentów i odświeżanie wiedzy na temat komunikacji kryzysowej.
J. Jeżak	Kryzys jest zjawiskiem naturalnym w działalności gospodarczej, w związku z czym umiejętność zarządzania antykryzysowego powinna stać się obowiązkowym elementem procesu kształcenia w zakresie nauk o zarządzaniu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Zelek, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle „ORGMASZ”, Warszawa 2003, s. 146; A. Zelek, *Kryzys czyszcic*, „Marketing w Praktyce” 2009, nr 1(131), s. 31; J. Walas-Trębacz, J. Ziarko, *Podstawy zarządzania kryzysowego*, cz. 2, *Zarządzanie kryzysowe w przedsiębiorstwie*, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2011, s. 65; K. Krzakiewicz, *Metodyka zarządzania antykryzysowego* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1092, Wrocław 2005, s. 49; K. Krzakiewicz, *Zarządzanie antykryzysowe w organizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 31; K. Krzakiewicz, *Strategia zmian antykryzysowych* [w:] *Zmiany w organizacji – przyczyny i konsekwencje*, red. K. Zimniewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 105, Poznań 2008, s. 52; B. Nogalski, H. Macinkiewicz, *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem. Pokonać kryzys i wygrać*, Difin, Warszawa 2004, s. 98; M. Zwolińska, *Manual kryzysowy*, „Marketing w Praktyce” 2010, nr 1(143), s. 73–74; J. Jeżak, *Profesjonalny nadzór warunkiem zapobiegania sytuacjom kryzysowym w spółce* [w:] *Zarządzanie w kryzysie*, red. A. Stabryła, Mfiles.pl, Kraków 2010, s. 39.

Tabela 1.2. Definicje i podejście do istoty zarządzania kryzysowego oraz zarządzania w sytuacjach kryzysowych w ujęciu wybranych autorów

Autorzy	Zarządzanie kryzysowe a zarządzanie w sytuacjach kryzysowych
B. Nogalski H. Macinkiewicz	Celem zarządzania w kryzysie jest rozwój, a nie przetrwanie. Zatem właśnie rozwój stanowi nadrzędny element zarządzania antykryzysowego. W jego obszarze mieści się jednak pojęcie węższe (zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacji kryzysowej). Skoro rozwój jest tym podstawowym celem przedsiębiorstwa, to należy stworzyć wzorzec zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacji kryzysowej, który ma przynieść określone rezultaty w wyniku podejmowanych działań o charakterze reaktywnym i proaktywnym. To natomiast wpływa na pozycję i potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa.
W. Kitler	Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych jest poprawniejszym określeniem często skrącającej go pochodnej w postaci „zarządzania kryzysowego”. Zarządzanie kryzysowe (ang. <i>crisis management</i>) obejmuje nie tylko zarządzanie w czasie trwania kryzysu, ale także w fazie jego narodzin, rozwoju, przesilenia i powrotu do nowej sytuacji.
R. Wróblewski	Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacji kryzysowej obejmuje całokształt przedsięwzięć o charakterze diagnostycznym, planistycznym oraz wprowadzanie zmian ugruntowanych poznawczo i sprawdzonych w praktyce, ukierunkowanych na optymalizację mechanizmów regulacyjnych, przywracających równowagę wewnętrzną lub zewnętrzną, albo jedną i drugą.

Tabela 1.2. cd.

Autorzy	Zarządzanie kryzysowe a zarządzanie w sytuacjach kryzysowych
B. Wawrzyniak	Uwzględniając dynamikę kryzysu w przedsiębiorstwie, można wyróżnić dwa podejścia do zarządzania kryzysowego: 1) aktywne zarządzania kryzysowe – wyrażające się w podejmowaniu takich działań, które przeciwdziałają możliwości pojawienia się destrukcyjnych skutków kryzysu (tj. wyprzedzająca, prewencyjna walka o charakterze ofensywnym z symptomami i źródłami kryzysu); 2) reaktywujące zarządzanie kryzysowe – polegające na zwalczaniu skutków kryzysu, obronie przedsiębiorstwa przed widmem likwidacji (charakter defensywny).
D. Glaesser	Zarządzanie kryzysowe stanowi zbiór strategii, procesów oraz środków planowanych i stosowanych w celu zapobieżenia kryzysom i poradzenia sobie w sytuacji jego wystąpienia.
A. Dębicka	Żadne przedsiębiorstwo nie jest w stanie uchronić się całkowicie przed sytuacjami kryzysowymi, może jednak zmniejszyć prawdopodobieństwo ich wystąpienia poprzez zarządzanie kryzysowe, którego zadaniem jest podjęcie konkretnych działań ukierunkowanych na uniknięcie kryzysu, a w przypadku jego wystąpienia – na zminimalizowanie strat materialnych oraz innych negatywnych konsekwencji zarówno dla samego przedsiębiorstwa, jak i jego otoczenia.
J.C. Henderson	Zarządzanie kryzysowe stanowi ciągłe, zintegrowane i wszechstronne działanie, które skutecznie podejmuje organizacja, próbując przede wszystkim zrozumieć istotę zagrożenia kryzysem i mechanizmu jego uniknięcia, a także opanować kryzys w sytuacji jego wystąpienia, uwzględniając na wszystkich etapach planowania i przygotowań korzyści jej interesariuszy.
W. Lidwa W. Krzeszowski W. Więcek	Istota zarządzania kryzysowego (zob. też m.in. G. Pietrek) polega na planowaniu, organizowaniu i prowadzeniu operacji kryzysowych, obejmujących kierowanie działaniami ratowniczymi, ludźmi i organizacjami, których celem jest zapobieganie lub minimalizacja skutków różnych sytuacji nadzwyczajnych.
J. Rogozińska- -Mitrut	Zarządzanie kryzysowe (w tym ujęciu również wykraczające poza <i>stricte</i> ekonomiczny dyskurs) obejmuje nie tylko działania realizowane podczas trwania kryzysu, ale także wiele przedsięwzięć podejmowanych przed jego ewentualnym zaistnieniem i po wystąpieniu, w szczególności takie, jak: minimalizacja prawdopodobieństwa wystąpienia kryzysu, uzyskanie kontroli nad kryzysem, umożliwienie zarządzającym podjęcia działań kierujących rozwój kryzysu w stronę akceptowalnych rozwiązań, minimalizacja oraz likwidacja skutków kryzysu, odbudowa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Nogalski, H. Macinkiewicz, *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem...*, s. 98–99; W. Kitler, *Istota zarządzania kryzysowego [w:] System reagowania kryzysowego*, red. J. Gryz, W. Kitler, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 24; R. Wróblewski, *Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie 2010, nr 87, s. 55; B. Wawrzyniak, *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa 1999, s. 87; D. Glaesser, *Crisis Management in the Tourism Industry*, Butterworth-Heinemann, Oxford–Burlington (MA) 2007, s. 22, za: J. Batorski, *Instrumenty zarządzania kryzysowego w przedsiębiorstwie turystycznym. Perspektywa organizacyjnego uczenia się*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2013, s. 16–17; A. Dębicka, *Zarządzanie kryzysowe w mikropresiębiorstwie – studium przypadku*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2011, nr 696, s. 202; J.C. Henderson, *Tourism Crises: Causes, Consequences and Management*, Butterworth-Heinemann, Oxford 2007, s. 9, za: J. Batorski, *Instrumenty zarządzania kryzysowego...*, s. 17; W. Lidwa, W. Krzeszowski, W. Więcek, *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo AON, Warszawa 2010, s. 31, za: G. Pietrek, *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Akademii Pomorskiej w Słupsku, Słupsk 2013, s. 44; J. Rogozińska-Mitrut, *Podstawy zarządzania kryzysowego*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2010, s. 49–51.

Swoistym zwieńczeniem relatywnie zbieżnych poglądów autorów (tabela 1.1) na temat istoty zarządzania antykryzysowego jest sformułowanie J. Jeżaka, bardzo słusznie nakazujące przyjęcie założenia o konieczności uwzględniania działań antykryzysowych nie tylko na samym etapie edukacji, ale przede wszystkim w trakcie bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem. Jak słusznie zauważa J. Skalik, w zarządzaniu antykryzysowym punkt ciężkości jest położony bardziej na bieżące, realne zagrożenia, aniżeli na antycypację tych, które mogą pojawić się w przyszłości¹⁰⁷. Ocena tego stanu rzeczy jest oczywiście negatywna. Przyczynia się on w ostatecznym rezultacie do rosnącej liczby upadłości przedsiębiorstw¹⁰⁸. Słuszność tych poglądów mogły potwierdzić m.in. badania empiryczne, dotyczące skuteczności określonych metod przezwyciężania kryzysów w polskich przedsiębiorstwach, prowadzone w 2005 r. przez Z. Krala i A. Zabłocką-Kluczkę. Z badań, którymi objęte zostały wówczas przedsiębiorstwa przemysłowe, wynikało, że w zaledwie jednym na dziesięć ankietowanych podmiotów potwierdzono posiadanie planu antykryzysowego, opracowanego jeszcze przed wystąpieniem kryzysu, przy czym i tak jego istnienie było oceniane jako niewystarczające¹⁰⁹. Ta ambiwalencja do praktycznego uwzględniania zarządzania antykryzysowego może dziwić, w szczególności gdy zestawimy ją z innymi badaniami na ten temat, prowadzonymi oczywiście na innej próbie badawczej polskich przedsiębiorstw, ale jednak w tożsamej sytuacji społeczno-gospodarczej (zbliżony czas realizacji badań).

Z badań prowadzonych w latach 2002–2003 przez A. Zelek wynika, że aż 87% przedstawicieli ankietowanych przedsiębiorstw dostrzegało symptomy kryzysu wewnątrzorganizacyjnego, 49% odczuwało kryzys od ponad roku, zaś 12% doświadczało tego stanu od ponad 2 lat i pesymistycznie oceniało możliwości poprawy sytuacji w przyszłości¹¹⁰. Dlatego też zgodnie z przytoczonymi ujęciami zarządzania antykryzysowego jego istota dotyczy zdecydowanie wyprzedzającego horyzontu czasowego, zanim pojawią się nawet symptomy zapowiadające możliwość rozwoju sytuacji kryzysowej. Takie ujęcie zarządzania antykryzysowego nakazuje traktować je jako swobodną naturalną i oczywistą konsekwencję sinusoidalności faz koniunkturalnych, jakie tworzą obraz kontekstu gospodarczego współczesnych przedsiębiorstw. Nie może być ono traktowane w odizolowaniu od zarządzania strategicznego i na każdym z jego etapów powinno być konsekwentnie respektowane. Ma ono z jednej strony wymiar hipotetycznie pragmatyczny, z drugiej zaś stanowi zbiór działań o charakterze prewencyjnym.

¹⁰⁷ J. Skalik, *Sukces w zarządzaniu zagrożonymi organizacjami* [w:] *Sukces organizacji. Istota, pomiar, uwarunkowania*, red. R. Rutka, P. Wróbel, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 2/1, s. 79–80.

¹⁰⁸ Ibidem.

¹⁰⁹ Szerzej: Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Przezwyciężanie kryzysów w polskich przedsiębiorstwach*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2005, nr 2(661), s. 22–29.

¹¹⁰ A. Zelek, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2003, nr 3, s. 64; Próbę badawczą w badaniach A. Zelek stanowiło 117 podmiotów Pomorza Zachodniego, w ramach projektu badawczego: „Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych – perspektywa strategiczna”, Szczecin 2002. Szerzej: ibidem, s. 63–71.

Z perspektywy zarządzania antykryzysowego (tabela 1.1) przechodzimy do jego węższego kontekstu znaczeniowego, wkraczając *stricte* w obszar zarządzania kryzysowego, którego różne ujęcia definicyjne zostały przedstawione w tabeli 1.2.

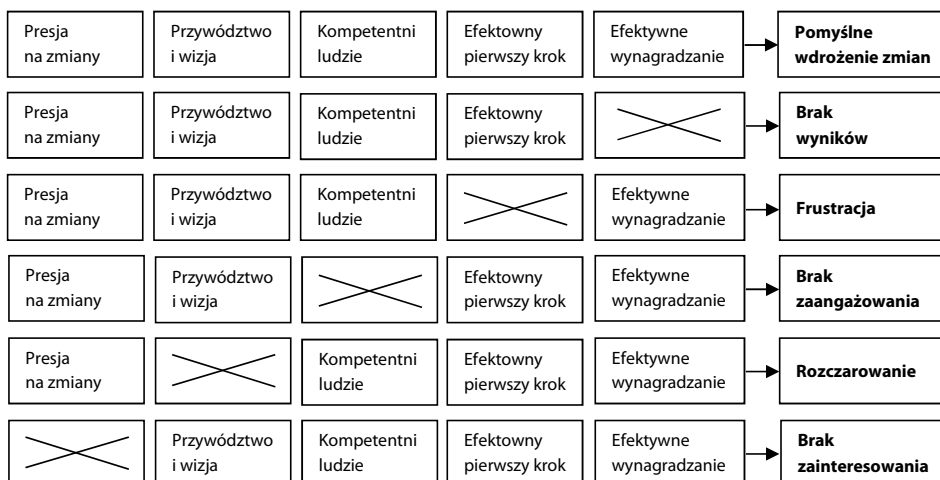
Zarządzanie antykryzysowe oraz jego węższy znaczeniowo i behawioralnie kontekst w postaci zarządzania w sytuacjach kryzysowych (czyli terminu, który w skróconej postaci przyjął się w literaturze przedmiotu jako zarządzanie kryzysowe, ang. *crisis management*) wiąże się z nadrzędną dla wszystkich przytoczonych tu definicji kategorią – z ang. *Business Continuity Management* (BCM). Nawiązuje ona do problematyki zarządzania ciągłością działania organizacji¹¹¹. Metodą służącą realizacji tego celu działalności gospodarczej może być proponowany przez B. Nogalskiego i H. Macinkiewicza wzorzec dynamicznego reagowania w sytuacji kryzysowej¹¹². Stanowi on modelowy schemat działań będących algorytmem dynamicznego (szybkiego z uwagi na zmienność sytuacji kryzysowej) postępowania, które, uogólniając, ma polegać na: 1) identyfikacji przyczyn kryzysu oraz akceptacji tego stanu rzeczy, 2) podjęciu działań reaktywnych, 3) identyfikacji czynników sukcesu i dalszych perspektyw, 4) podjęciu działań o charakterze proaktywnym. Wydaje się jednak, że skuteczność tego wzorca będzie uzależniona m.in. od zapewnienia minimalnego poziomu równowagi koniecznej do osiągnięcia przez organizację. Na to również wskazują sami autorzy modelu, określając w pierwszym etapie działań konieczność akceptacji faktu, że organizacja znalazła się w patowej sytuacji o charakterze kryzysotwórczym. Akceptacja taka wydaje się już pochodną pewnej równowagi, jaka występuje w myśleniu o problemie rodzącego się kryzysu w organizacji. Dlatego też słuszne wydaje się stwierdzenie, że minimalny poziom równowagi organizacyjnej jest warunkiem koniecznym dla skutecznego oddziaływania kierownictwa zarówno w procesach przetrwania, jak i rozwoju przedsiębiorstwa. Procesy te bowiem według A.K. Koźmińskiego, K. Obłója i A.M. Zawiślaka są przeciwstawne względem siebie¹¹³. Autorzy ci zwracają uwagę na to, że zakłócenia te stanowią dla organizacji bodziec do zmiany. Jednak w sferze społecznej podejmowane zbyt późno decyzje oznaczają malejącą skłonność uczestników

¹¹¹ Szerokie omówienie problematyki BCM, a także jej pochodnych, paradygmatów i ewolucji zob. M. Wieczorek-Kosmala, *Koncepcja zarządzania ciągłością działania (BCM) – walory aplikacyjne z perspektywy rozwiązań antykryzysowych* [w:] *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znaniecka, M. Gorczyńska, seria: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011, s. 119–135.

¹¹² B. Nogalski, H. Macinkiewicz, *Wzorzec dynamicznego reagowania jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacji kryzysowej* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Integracja, globalizacja, regionalizacja – wyzwania dla przedsiębiorstw*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 963, Wrocław 2002, s. 367–375.

¹¹³ A.K. Koźmiński, K. Obłój, *Zarys teorii równowagi organizacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1989; A.K. Koźmiński, A.M. Zawiślak, *Pewność i gra. Zarys teorii równowagi organizacyjnej*, PWE, Warszawa 1982; za: A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 71.

organizacji do podejmowania aktywności na jej rzecz¹¹⁴. W sferze ekonomicznej natomiast wyrażają się zmniejszeniem materialnych zasileń organizacji przez jej otoczenie¹¹⁵. Warto tu przytoczyć jedno z podejść do warunków skutecznego wprowadzania zmian organizacyjnych. Jak zauważa R.M. Kanter, skuteczność tych działań jest uzależniona od występowania jednocześnie wszystkich pięciu zidentyfikowanych na rys. 1.5 czynników zmian¹¹⁶.



Rys. 1.5. Warunki skutecznego wprowadzania zmian organizacyjnych według R.M. Kanter

Źródło: S. Slatter, D. Lovett, *Corporate Turnaround*, Penguin Books, Harmondsworth 1999, s. 173; za: Z. Kral, A. Bieńkowska, A. Zabłocka-Kluczka, *Powodzenie procesu wprowadzania zmian w warunkach kryzysu organizacji* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Transformacja przedsiębiorstw – problemy, metody, efekty*, t. 1, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 916, Wrocław 2001, s. 268.

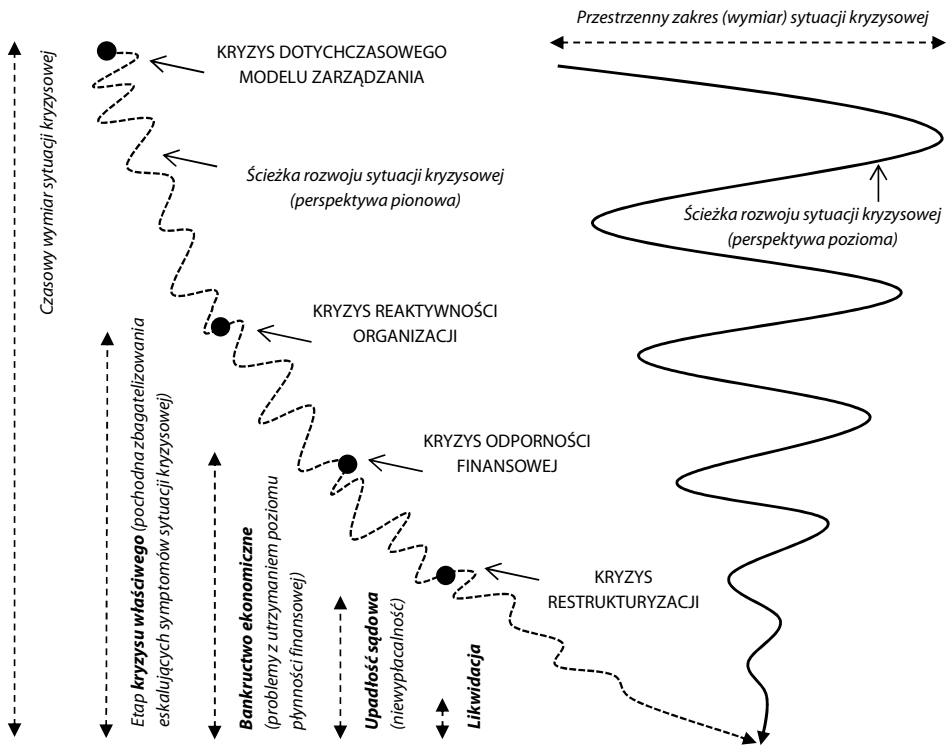
Brak uwzględniania reguł zarządzania antykryzysowego jest współcześnie równoznaczny ze skazaniem przedsiębiorstwa na eskalację sytuacji kryzysowej. Potwierdza to sformułowana przez K. Krzakiewicza teza o quasi-stabilnym stanie, który charakte-

¹¹⁴ Jak zauważa J. Skalik: „kryzys jest szansą dla zmian, a zmiana jest środkiem jego opanowania. Sytuacja kryzysowa w organizacji stwarza poczucie zagrożenia, dzięki czemu maleje opór wobec zmian”. J. Skalik, *Zmiana a kryzys organizacji* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Zarządzanie przełomu wieków*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 879, Wrocław 2000, s. 305.

¹¹⁵ A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach...*, s. 71.

¹¹⁶ Bardzo szeroka typologia i charakterystyka zmian w kontekście różnych zjawisk kryzysowych została przedstawiona szerzej w: A. Bieńkowska, Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Wprowadzanie zmian organizacyjnych w kontekście przewyższania zjawisk kryzysowych organizacji* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Dynamika zmian w organizacji – ewolucja czy rewolucja*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1141, Wrocław 2006, s. 193–201.

ryzuje zawsze takie systemy złożone, jak np. gospodarka wolnorynkowa¹¹⁷. Skutkuje to pojawieniem się kolejnych etapów w spirali związków przyczynowo-skutkowych eskalującej sytuacji kryzysowej. Ciąg logiczny tych niekorzystnych dla przedsiębiorstwa przekształceń kolejnych postaci sytuacji kryzysowej został przedstawiony na rys. 1.6.



Rys. 1.6. Spirala związków przyczynowo-skutkowych w procesie eskalacji symptomów sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie

Źródło: Opracowanie własne.

Poza zobrazowaniem negatywnej ścieżki transformacji sytuacji kryzysowej na rys. 1.6 celowo przedstawiono zróżnicowanie nomenklatury, jaką potocznie tylko pozornie przyjęło się stosować synonimicznie do omawiania szeroko pojętej eskalacji sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie. Pojęcia, takie jak „sytuacja kryzysowa”, „kryzys

¹¹⁷ Kazimierz Krzakiewicz zwraca uwagę na to, że quasi-stabilny system to taki, w którym przynajmniej jeden element jego struktury znajduje się w okresie przejściowym, przy czym albo nie znajduje to odbicia w stanie tego systemu, albo ma jedynie nieznaczące odzwierciedlenie. Jest on przeciwieństwem systemu stabilnego, w którym wszystkie elementy struktury funkcjonują w sposób uporządkowany. K. Krzakiewicz, *Kryzysy w cyklu rozwoju organizacji* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004, s. 31.

właściwy”, „bankructwo” czy w końcu „upadłość przedsiębiorstwa”, mają bowiem inny wymiar znaczeniowy, dlatego też nie są i konsekwentnie nie będą w niniejszej książce traktowane jako synonimy¹¹⁸.

Przedstawiony na rys. 1.6 proces rozwoju sytuacji kryzysowej uruchamia kryzys dotychczasowego modelu zarządzania przedsiębiorstwem bez względu na kontekst, poziom sformalizowania i zakres tego zarządzania¹¹⁹. Proces rozwoju sytuacji kryzysowej daje jeszcze szansę zbudowania nowej postaci organizacji. Jest to wyraz morfogenetycznego charakteru sytuacji kryzysowej¹²⁰. Jednak w następstwie zbagatelizowania eskalujących w różnych obszarach organizacji symptomów rodzącej się sytuacji kryzysowej pojawia się faza kryzysu właściwego¹²¹. Uruchamia ją kryzys reaktywności organizacji, wyrażający się brakiem wystarczającej elastyczności i adaptacyjności. W tym momencie realnie pojawia się ryzyko zagrożenia ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Następnym tej fazy sytuacji kryzysowej są jego

¹¹⁸ Należy jednak w tym miejscu podkreślić, że stanowisko autora w kwestii rozróżnienia znaczeniowego wymienionych terminów nie zawsze pokrywa się z przyjmowanymi w literaturze przedmiotu sposobami ujmowania tych problemów. Przykładowo Z. Kral i A. Zabłocka-Kluczka, prowadząc przez wiele lat badania empiryczne na temat zjawisk kryzysowych w polskich przedsiębiorstwach, na pewnym etapie tych rozważań traktują jako synonimy pojęcia „kryzysu” oraz „sytuacji kryzysowej”. Wydaje się jednak, że takie ujęcie przez autorów znaczeniowego kontekstu tych terminów wynika z traktowania pojęcia „kryzysu” w bardzo szerokim tego słowa znaczeniu, przez co został on utożsamiony z wyrażeniem „sytuacja kryzysowa”. Szerzej: Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Sposób postrzegania kryzysów w polskich przedsiębiorstwach*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2004, nr 11, s. 47.

¹¹⁹ Pojawienie się symptomów sytuacji kryzysowej zawsze jest pochodną dotychczasowego modelu zarządzania przedsiębiorstwem, nawet jeżeli symptomy te mają ewidentnie charakter egzogeniczny. Powstaje wówczas przypuszczenie, że w dotychczasowym modelu zarządzania nie uwzględniano w wystarczającym stopniu właśnie czynników zewnętrznych, pomijano konsekwentną i periodicznie prowadzoną analizę otoczenia zewnętrznego podmiotu bądź popełniano błędy będące wynikiem szeroko pojętego zaniechania.

¹²⁰ Zdolności morfogenetyczne organizacji są uzależnione od poziomu jej adaptacyjności do zmian, a także szybkości tej reakcji, niemal zawsze rozpoczynającej się od konstruktywnego dialogu pomiędzy pracownikami właściwego szczebla w strukturze organizacyjnej. Małe błędy popełnione na początku tego procesu mogą implikować znaczące konsekwencje na innym jego etapie. Myślenie takie przypomina również opisywany w literaturze przedmiotu efekt motyla. Niewielki zakres zmian parametrów początkowych danego układu może prowadzić do daleko idących przekształceń dalszych jego ogniw. Problematyka ta została zarysowana również w podrozdziale 1.6.

¹²¹ Fazę kryzysu właściwego uruchamia rosnący poziom niepewności. W nawiązaniu do wcześniej przedstawionego punktu inicjacji kryzysu właściwego (rys. 1.4) obserwujemy stopniowy jego rozwój, podążający (w negatywnym scenariuszu dalszych zdarzeń) w kierunku wyznaczającym patologiczną ścieżkę rozwojową organizacji. Wraz z eskalacją sytuacji kryzysowej, brakiem wystarczającej reaktywności organizacji kolejne decyzje są podejmowane w warunkach coraz większego poziomu niekwantyfikowalnej niepewności.

problemy płatnicze¹²². W krótkim okresie zasoby środków finansowych nie wystarczają na bieżącą działalność. Pojawia się kryzys odporności finansowej jednostki. Jest on skutkiem kształtowania się składowych cyklu konwersji gotówkowej. Z jednej strony wynika z niemożności realizacji efektywnej windykacji należności, z drugiej zaś strony – z niebezpiecznego dla kontrahentów wydłużenia w czasie spłaty zapadalnych zobowiązań¹²³. Kryzys odporności finansowej przedsiębiorstwa rozpoczyna jego potencjalne ekonomiczne bankructwo. Roszczenia wierzycieli stają się w coraz większym stopniu zagrożone. Pojawiają się przeterminowane zobowiązania. Ich kumulacja doprowadza ostatecznie do wszczęcia sądowej procedury egzekucyjnej. Zostaje rozpoczęty proces w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Możliwe jest, że na drodze negocjacji dłużnika niewypłacalnego z jego wierzycielami zostaną ustalone specjalne warunki spłaty jego zobowiązań. Wówczas zostaje uruchomiona ścieżka układowa postępowania upadłościowego. W przypadku braku możliwości osiągnięcia konsensusu uruchamiana jest jednak ścieżka likwidacyjna. W dalszym ciągu nie musi ona oznaczać likwidacji całego przedsiębiorstwa. Jeżeli efektywnie zostanie spieniężona część jego majątku, co pozwoli na zaspokojenie interesów wierzycieli, to może okazać się, że odchudzona struktura majątkowa podmiotu umożliwi mu dalsze funkcjonowanie. Może się bowiem okazać, że zakres działalności podmiotu ulegnie redukcji, ale jednocześnie zostanie zredukowany poziom kosztów stałych jego funkcjonowania. Ta sytuacja w dalszym ciągu pozwala określić nowy kształt i zakres działalności dotychczasowej, zrestrukturyzowanej postaci przedsiębiorstwa. Jednak w przypadku braku zdolności restrukturyzacyjnej podmiotu następuje jego likwida-

¹²² Ogólne sformułowanie problemów płatniczych przedsiębiorstwa może być uwarunkowane wieloma przyczynami. Szerzej problematykę determinant finansowych kryzysu i jego finansowych przesłanek omówiono w kolejnych podrozdziałach. Skutki błędnych decyzji w sferze inwestycyjnej omawia szerzej m.in.: M. Bulski, *Skutki błędnych decyzji inwestycyjnych jako przyczyna kryzysu przedsiębiorstwa* [w:] *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znaniecka, M. Gorczyńska, seria: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011, s. 38–52.

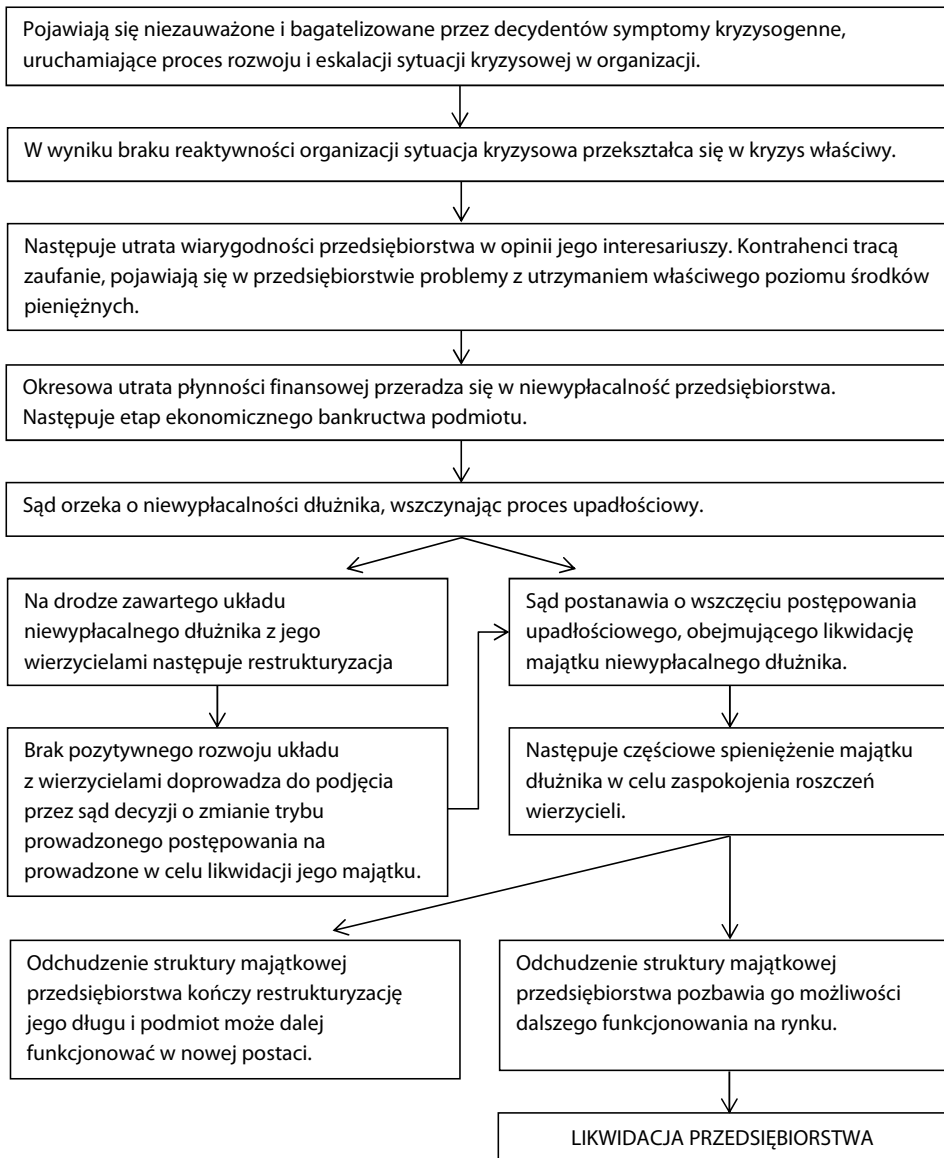
¹²³ Tak zbudowany ciąg logiczny jest ważny dla zrozumienia procesu destrukcji organizacji, którego ostatnim stadium jest likwidacja przedsiębiorstwa, następująca po sądowym ogłoszeniu jego upadłości. Na drodze rozwoju sytuacji kryzysowej może dojść do utraty wiarygodności płatniczej przedsiębiorstwa, która bezpośrednio stanie się przyczyną złożenia przez wierzycieli (bądź sam zarząd niewypłacalnego dłużnika) wniosku o wszczęcie postępowania upadłościowego. W odniesieniu do eskalacji sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie można wskazać następujący ciąg związków przyczynowo-skutkowych: 1) symptomy przeradzające się w eskalującą w coraz większym stopniu sytuację kryzysową; 2) pojawienie się punktu inicjującego proces kryzysu właściwego w organizacji; 3) pojawienie się coraz większych problemów z utrzymaniem płynności finansowej – proces inicjujący ekonomiczne bankructwo przedsiębiorstwa; 4) niewypłacalność podmiotu – sądowo potwierdzona poprzez uruchomienie procesu upadłościowego; 4a) restrukturyzacja długu – albo w drodze upadłości układowej, albo w drodze upadłości prowadzonej w celu likwidacji majątku dłużnika, zakończona odchudzeniem struktury majątkowej podmiotu i umożliwiająca dalsze jego funkcjonowanie na rynku; 4b) kryzys restrukturyzacji – prowadzący do likwidacji nieefektywnego w życiu gospodarczym podmiotu (zob. rys. 1.7).

cja¹²⁴. Staje się ona nieunikniona zarówno wówczas, gdy wystąpiły błędy w samym przebiegu procesu restrukturyzacji podmiotu, jak i w sytuacji, kiedy poziom adaptacyjności organizacji był tak niski, że nie mogła ona dokonać relatywnie szybkiego przeobrażenia do nowej postaci w trakcie procesu upadłościowego, obejmującego likwidację (z wstępnego założenia częściową) majątku niewypłacalnego dłużnika. Mechanizm ten został przedstawiony na rys. 1.7. Należy jednak zaznaczyć, że na każdym z etapów tak negatywnie rozwijającej się sytuacji kryzysowej może dojść do morfogenetycznych zmian organizacji. Jak przedstawiono w końcowej części ścieżki kryzysowej na rys. 1.7, jest to możliwe nawet w momencie, gdy dochodzi do częściowej redukcji struktury majątkowej, która po dobrze przeprowadzonej restrukturyzacji długu umożliwi przedsiębiorstwu dalsze funkcjonowanie w nowej postaci. W przypadku scenariusza pesymistycznego ścieżka ta może zakończyć się ostatecznie likwidacją podmiotu gospodarczego¹²⁵.

Dychotomiczne rozważania na temat istoty zarządzania antykryzysowego i jego roli w kształtowaniu efektywnych modeli zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem, a także jego węższego kontekstu w postaci zarządzania kryzysowego pozwalają dwutorowo spojrzeć na zjawisko kryzysu w organizacji. Przyjmując założenie, że kryzys jest pochodną eskalującej i rozwojowej sytuacji kryzysowej, nie będzie on miał dla samej organizacji definitywnie pejoratywnego i destrukcyjnego charakteru. W opinii wielu badaczy bardzo często bowiem utożsamia się sytuacje kryzysowe ze źródłami i mechanizmami ewolucji przedsiębiorstw jako czynnikami je katalizującymi. Dlatego też w tym miejscu należy postawić raczej odwrotną hipotezę, której wydzźwięk jest widoczny w dotychczas przeprowadzonym dyskursie. Mianowicie, poprzez sytuacje kryzysowe organizacja adaptacyjnie rozwija się oraz przekształca w kolejne, adekwatne do wymogów rynku postaci, zaś lekceważenie symptomów rodzącej się sytuacji kryzysowej doprowadza ją do punktu zwrotnego, w którym musi się zmierzyć z destrukcyjną siłą zjawiska kryzysu właściwego.

¹²⁴ Problematykę barier w prowadzeniu postępowań restrukturyzacyjnych i naprawczych podjął m.in. J. Lichtarski, zauważając, że zdolność reorganizacyjna podmiotu jest uzależniona m.in. od potencjału zasobowego organizacji, a zatem od następujących czynników: 1) poziomu relacji produkt – rynek, czyli zdolności do penetracji rynku poprzez skuteczne wdrażanie koncepcji marketingowych; 2) mobilnej, dynamicznej kadry zarządzającej; 3) elastyczności w pozyskiwaniu źródeł finansowania. Autor ten zwraca ponadto uwagę na to, że „realizacja procesów naprawczych o wysokim stopniu radykalizmu i dużej dynamice stosunkowo łatwo napotyka na bariery (hamulce) natury psychologicznej”. Niestety, pominięcie tego faktu może bardzo niekorzystnie wpłynąć na efektywność prowadzonego procesu naprawczego. Szerzej: J. Lichtarski, *Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w stanie kryzysu* [w:] *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze*, red. T. Listwan, seria: *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu*, nr 761, Wrocław 1997, s. 46–51.

¹²⁵ Bardzo trafnie zauważają bowiem M. Regester i J. Larkin, że: „sposób radzenia sobie z sytuacją problemową [w tym ujęciu – z sytuacją kryzysową – P.A.] determinuje, czy będzie to kryzys, który wymknął się spod kontroli, czy też sposobność wdrożenia proaktywnego rozwiązania – innymi słowy, czy będzie to zysk, czy strata”. M. Regester, J. Larkin, *Zarządzanie kryzysem*, PWE, Warszawa 2005, s. 41–42.



Rys. 1.7. Patologiczna ścieżka rozwoju sytuacji kryzysowej – algorytm wybranych zdarzeń na drodze ku upadłości i likwidacji przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne.

1.5.1. Morfogenetyczny wymiar sytuacji kryzysowej w cyklu życia przedsiębiorstwa

Zjawisko kryzysu właściwego, opisane w dalszej części rozdziału, ujmowane jako patologia całego przedsiębiorstwa, która zagraża jego dalszemu bytowi ekonomicznemu, nie jest, jak zauważa E. Urbanowska-Sojkin, dziełem przypadku i w związku z tym nie rozwija się w krótkim czasie¹²⁶. Płaszczyznę i fundament jego wzrostu stanowi zdecydowanie szersze tło uwarunkowań, które zawierają się w wielowymiarowym procesie rozwoju sytuacji kryzysowej. To właśnie ciąg przyczynowo-skutkowych zależności, na których drodze rozwijają się kolejne fazy sytuacji kryzysowej, poprzedza wystąpienie kryzysu właściwego. Stanowisko takie prezentują również B. Nogalski i H. Macinkiewicz, twierdząc, że „kryzys przedsiębiorstwa często nie jest dziełem przypadku i nie rozwija się w krótkim czasie, (...) jest jednak sytuacją, której tolerowanie prowadzi do upadku przedsiębiorstwa”¹²⁷. Dlatego też słusznie stwierdzają J. Gryz i W. Kitler, że każdy kryzys można utożsamiać z sytuacją kryzysową (jest jej możliwym elementem), lecz nie każda taka sytuacja będzie zawierała w sobie element kryzysu¹²⁸. Sytuacja kryzysowa ma bowiem szerszy kontekst, gdyż, jak zauważa T. Iwanek, stanowi „element reakcji łańcuchowej wywołanej innymi trudnymi sytuacjami”¹²⁹. Niewątpliwie z sytuacją kryzysową mamy do czynienia, gdy występują trudności dalszego wzrostu organizacji, nawarstwiają się problemy jej rozwoju i następuje swoisty zastój. Eskalacja tych zjawisk może prowadzić do powstania nagłej potrzeby podejmowania szybkich decyzji, której towarzyszy deficyt wykwalifikowanego personelu, zasobów materialnych i czasu, niezbędnych dla skutecznego zneutralizowania rodzących się i w coraz większym stopniu eskalujących symptomów sytuacji kryzysowej¹³⁰.

Z kolei A. Murdoch utożsamia z sytuacją kryzysową takie zagrożenia pracowników lub/i klientów przedsiębiorstwa, którego skutki mogą spowodować zachwianie wizerunku organizacji oraz doprowadzić do pojawienia się innych trudnych do opanowania stanów wyjątkowych, mogących negatywnie wpłynąć na postrzeganie organizacji przez otoczenie¹³¹. W tak ujmowanej definicji sytuacji kryzysowej autorka zwraca uwagę na eksponowane w jej specjalizacji naukowej niezwykle istotne uwa-

¹²⁶ E. Urbanowska-Sojkin, *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 21.

¹²⁷ B. Nogalski, H. Macinkiewicz, *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem. Pokonać kryzys i wygrać*, Difin, Warszawa 2004, s. 12.

¹²⁸ *System reagowania kryzysowego*, red. J. Gryz, W. Kitler, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 20; za: B. Kosowski, *Sprawne i elastyczne zarządzanie w kryzysie*, Difin, Warszawa 2008, s. 24.

¹²⁹ T. Iwanek, *Kryzys i jego odmiany*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław 2004, s. 79.

¹³⁰ H.D. Foster, *Disaster Planning: The Preservation of Life and Property*, Springer-Verlag, New York 1980; za: Sz. Cyfert, K. Krzakiewicz, *Kryzysy jako determinanta ewolucji organizacji zorientowanej na procesy* [w:] *Zarządzanie w kryzysie*, red. A. Stabryła, Mfiles.pl, Kraków 2010, s. 63.

¹³¹ A. Murdoch, *Komunikowanie w kryzysie. Jak uratować wizerunek firmy*, Poltext, Warszawa 2003, s. 8.

runkowania komunikacji i *public relations* w łagodzeniu skutków zaistniałej sytuacji kryzysowej dla organizacji. Żadne przedsiębiorstwo bowiem nie istnieje bez jego interesariuszy, a wizerunek podmiotu oraz opinie o nim nie dość, że bardzo szybko rozprzestrzeniają się na rynku, to również w bezpośredni sposób przekładają się na jego efektywność¹³². Dlatego też w warunkach sytuacji kryzysowej komunikacja według A. Murdoch powinna stawać się bardziej intensywna poprzez wzrost jej częstotliwości i przejrzystości. W przeciwnym razie może dojść do kryzysu, postrzeganego przez autorkę jako „nagły rozwój wypadków, którego nagłośnienia w mediach i potencjalnych negatywnych skutków tego nagłośnienia nie da się w żaden sposób wstrzymać ani kontrolować”¹³³.

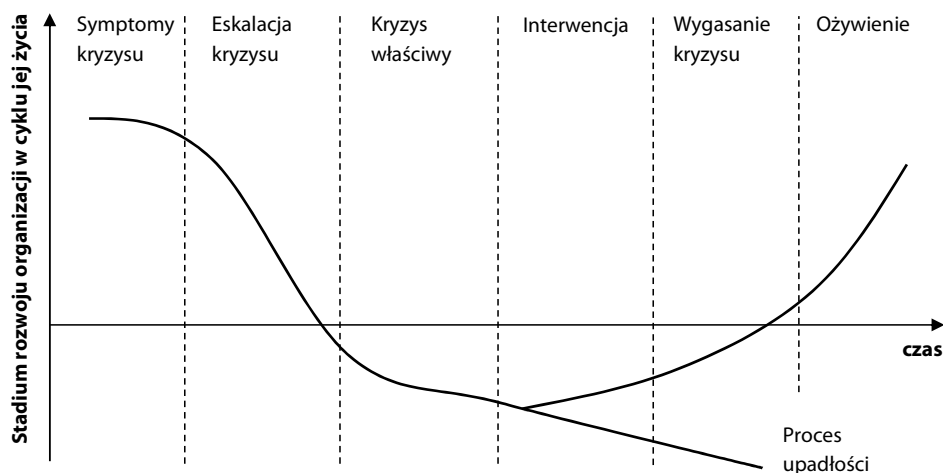
Rozumienie w ten sposób następstw bagatelizowanej sytuacji kryzysowej pozwala dostrzec w nim wcześniej sformułowany ciąg logiczny, wyrażający się tym, że implikacją wystąpienia sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie może być stan kryzysu właściwego. Traktowanie kryzysu właściwego jako jednej z faz szerszego spektrum negatywnych oddziaływań na organizację, czyli rozwijającej się w kolejnych jej etapach sytuacji kry-

¹³² O znaczeniu sprawnej komunikacji i efektywnych działaniach w sferze *public relations* w neutralizowaniu symptomów kryzysu wspomina również P.F. Anthonissen. Zauważa on, że „kryzysy zazwyczaj rozwijają się błyskawicznie”, dlatego też niezwykle ważną kwestią w ich przezwyciężeniu jest *ex ante* – posiadanie planów reagowania kryzysowego na wypadek wystąpienia sytuacji niepożądanego, a także *ex post* – skuteczna komunikacja (*Komunikacja kryzysowa*, red. P.F. Anthonissen, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 31–41). Bez względu jednak na to, czy przyjmujemy za słuszne stanowisko o nagłej charakterystyce rozwoju sytuacji kryzysowej, czy będziemy identyfikowali ją z ewolucyjnym procesem, efektywne zarządzanie informacją można sprowadzić do wspólnego mianownika. Jak zauważa U. Widelska, jednym z wielu planów, jakie powinna stworzyć organizacja skutecznie zarządzana antykryzysowo, jest „plan komunikacyjny w warunkach kryzysu”. Celem jego opracowania jest zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed niekorzystnym wizerunkiem medialnym lub formułowanym bezpośrednio przez opinię publiczną (U. Wielska, *Relacje z klientem w zarządzaniu kryzysowym w przedsiębiorstwie* [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, red. J. Bieliński, R. Płoska, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 3/2, s. 428). Problematykę tą podejmuje również A. Łaszyn, który zidentyfikował katalog 5P (pożądanych sposobów postępowania w kryzysie): 1) przeprosić, 2) przyznać się, 3) przeciwdziałać, 4) poprawić się (i swoją organizację); 5) powetować straty (szerzej: A. Łaszyn, *Kryzys w siedmiu odsłonach (cz. II)*, „Marketing w Praktyce” 2001, nr 12(46), s. 20–22). Jak dalej zauważają A. Czupryński, P. Guła, J. Prońko i B. Wiśniewski, w sytuacjach kryzysowych wymagane jest odpowiednio wczesne rozpoczęcie działań (również w sferze komunikacji), aby poziom zagrożeń nie osiągnął krytycznego pułapu, w wyniku którego może dojść do rozwinięcia się sytuacji kryzysowej w etap kryzysu właściwego. Takie myślenie nie jest wyłącznie domeną ekonomistów, może mieć bowiem swoje odniesienie również do sfery zarządzania sytuacjami kryzysowymi w obszarze militarnym, w kontekście ochrony suwerenności i bezpieczeństwa terytorialnego kraju. Szerzej: A. Czupryński, *Czynniki zjawiska kryzysogennego na obszarze kraju*, „Problemy Ochrony Granic. Biuletyn CSSG” 2005, nr 31, s. 134; za: P. Guła, J. Prońko, B. Wiśniewski, *Zarządzanie informacją w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała 2009, s. 20.

¹³³ *Komunikacja kryzysowa...*, s. 13, 33.

zysowej, znajduje swoje odzwierciedlenie w sposobie ujmowania tego problemu również przez A. Zelek. Modelowy przebieg tego mechanizmu został przedstawiony na rys. 1.8 w postaci kolejnych faz rozwoju sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie.

Fazy rozwoju sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie



Rys. 1.8. Rozwinięty, wielofazowy model przebiegu sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie według A. Zelek

Źródło: A. Zelek, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMAZ”, Warszawa 2003, s. 44.

Chociaż na przedstawionym na rys. 1.8 schemacie przebiegu sytuacji kryzysowej faza kryzysu właściwego jest rozpięta w określonym czasie, to stanowi ona pewien etap rozwoju sytuacji kryzysowej i w niej właśnie się zawiera. Swoistą metaforą jest określenie „punktowości” kryzysu właściwego, gdyż *de facto* jego pojawienie się i eskalacja musi trwać w czasie. Dlatego też niewątpliwie jest to pewien określony w czasie etap rozwoju sytuacji kryzysowej, którego zaistnienie oznacza spiętrzenie wiązki negatywnych oddziaływań na organizację wykraczające poza dopuszczalną i tolerowaną przez nią granicę poniekąd akceptowalnych odchyień. Odnosząc się do kontekstu sytuacji kryzysowej, w której umiejscowiony jest etap kryzysu właściwego, można przewrotnie zauważyć, że jeżeli nawet sytuację kryzysową uruchamia popełniona wcześniej pomyłka, to warto ją identyfikować z „wydarzeniem, którego jeszcze nie wszystkie pozytywne efekty zostały obrócone na naszą korzyść”¹³⁴. Nawiązując do idei zarządzania poprzez kryzysy, to właśnie myślenie wyraża ujęcie sytuacji kryzysowej jako tytułowej „preskryptywnej morfogenezy organizacji”. Na morfogenetyczny charakter sytuacji kryzysowej zwraca również uwagę W. Rydzak, stwierdzając na podstawie analizy literatury, że sytuacja kryzysowa jest zdarzeniem, w którym natężenie zakłóceń nie stano-

¹³⁴ P.M. Senge, *Piąta dyscyplina...*, s. 159.

wi niebezpieczeństwa dla dalszego istnienia organizacji¹³⁵. Oczywiście tak rozumiane pojedyncze zdarzenia mogą w istocie stanowić symptomy rozwijającej się sytuacji kryzysowej, podobnie jak jej przebieg może być początkiem rodzącego się etapu kryzysu właściwego.

W tym miejscu należy odnieść się do znanej w literaturze przedmiotu koncepcji ewolucji organizacji, która następuje w wyniku kolejno po sobie następujących kryzysów¹³⁶. Mianowicie według L.E. Greinera pięciofazowy rozwój organizacji dokonuje się właśnie poprzez pokonywanie kolejno po sobie występujących kryzysów w rozwoju organizacji: 1) po fazie kreatywności następuje kryzys przywództwa (*Leadership*); 2) po fazie ukierunkowania następuje kryzys autonomii (*Autonomy*); 3) po fazie decentralizacji następuje kryzys sterowania (*Control*); 4) po fazie koordynacji następuje kryzys złożoności (*Red tape*); 5) natomiast po fazie współpracy ma nastąpić kolejny, trudny do przewidzenia charakter kryzysu, z którym musi się zmierzyć ewoluująca organizacja¹³⁷. Schemat przebiegu tak rozumianej ewolucji przedsiębiorstwa, następującej w wyniku pokonywania przez nią kolejnych punktów przełomowych, został przedstawiony na rys. 1.9.

Rzecz jasna rozwój organizacji poprzez kryzys albo dokładniej – w wyniku często rewolucyjnego przechodzenia z jednej fazy do kolejnej właśnie poprzez pokonywanie kolejnych sytuacji kryzysogennych w dużym stopniu przypomina teorię ewolucji organizmów, która drogą naturalnej selekcji prowadzi gatunek ku kolejnym jego modyfikacjom.

Nietrudno odszukać w tym miejscu również analogie do istniejącego w literaturze przedmiotu terminu „zarządzania przez kryzysy”, w którym upatruje się możliwości swoistej negatywnej stymulacji przedsiębiorstwa ku jego nowym, pożądanym formom i postaciom. Jednak termin ten stanowi poniekąd kontynuację metody zarządzania przez konflikty¹³⁸ i, jak zauważają K.A. Koźmiński i K. Oblój, w niewielkim stopniu gwarantuje transformację organizacji z ulegającej zmianom regresywnym na innowacyjne¹³⁹. Dzieje się tak m.in. dlatego, że dodatkowym utrudnieniem w niwelowaniu

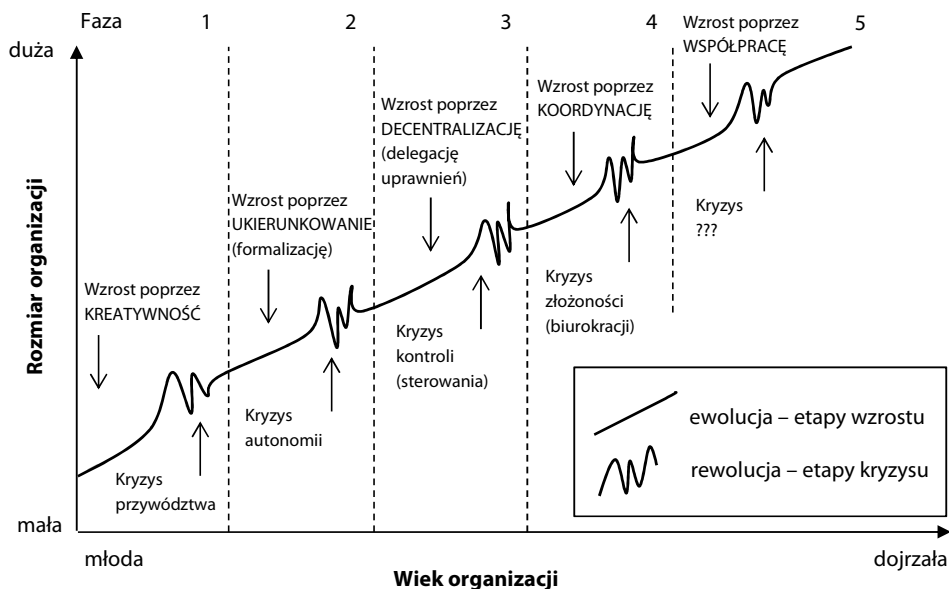
¹³⁵ W. Rydzak, *Reputacja a działania informacyjne organizacji w sytuacjach kryzysowych i determinanty ich wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 31.

¹³⁶ Pomimo istotnych wartości poznawczych modelu L.E. Greinera dla rozumienia mechanizmów i teorii zarządzania antykryzysowego tak rozumiane podejście do istoty kryzysu, jako pewnego rodzaju składowej i nieuchronnej konsekwencji procesu rozwojowego przedsiębiorstwa, ma również swoich sceptyków. Anna Zabłocka-Kluczka zwraca bowiem uwagę na koncepcję postrzegania zarówno kryzysu, jak i sukcesu organizacji niezależnie od fazy cyklu życia przedsiębiorstwa. Sytuacje te stanowią według autorki naturalne kolejne fazy rozwojowe przedsiębiorstwa, które występują na etapie jego powstawania, wzrostu, dojrzałości, jak również schyłku. A. Zabłocka-Kluczka, *Sukces i kryzys – dwa bieguny procesu rozwoju organizacji?* [w:] *Sukces organizacji. Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne*, red. H. Czubasiewicz, W. Golnau, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2007, nr 2, s. 74.

¹³⁷ L.E. Greiner, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review”, July–August 1972; za: J.W. Gościński, *Cykl życia...*, s. 23–26.

¹³⁸ M. Grzesiowski, *Zarządzanie przez kryzysy...*, s. 202.

¹³⁹ K.A. Koźmiński, K. Oblój, *Zmiany innowacyjne...*, s. 27.

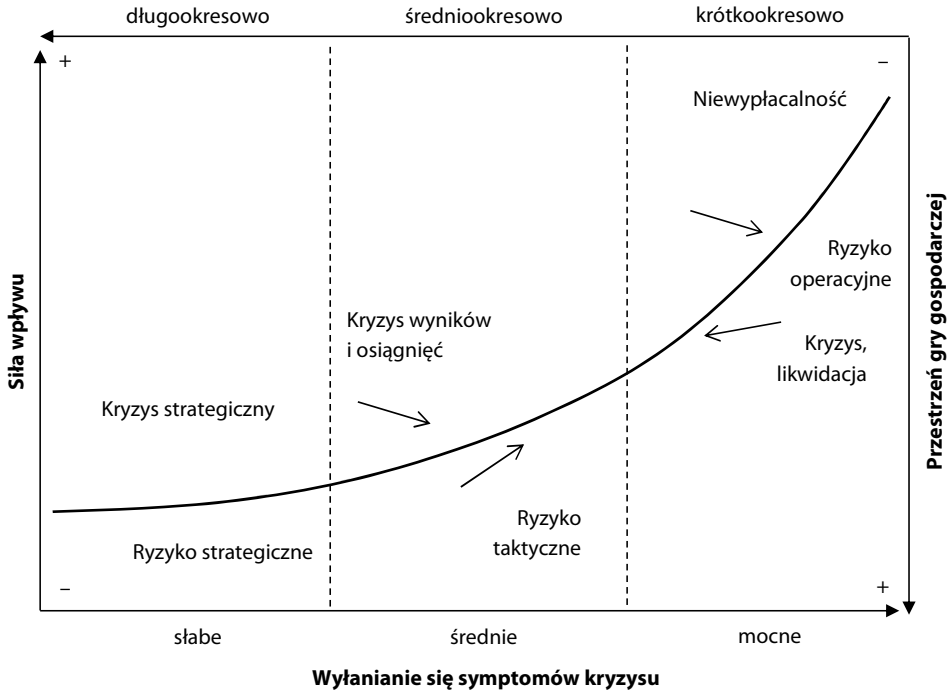


Rys. 1.9. Pięciofazowy model rozwoju organizacji poprzez kryzysy według koncepcji L.E. Greinera
 Źródło: L.E. Greiner, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review”, May–June 1998, s. 39.

negatywnych skutków sytuacji kryzysowej jest, jak zauważają B. Groblewska-Bogusz i D. Nawrat, jej bardzo ważna i jednocześnie charakterystyczna cecha w postaci spadku zaufania uczestników sytuacji kryzysowej do zarządzających¹⁴⁰. Przejawia się on obniżeniem akceptacji dla wprowadzanych zmian organizacyjnych. Zmiany te wymagają zauważenia przez zarządzających konieczności podejmowania decyzji, czyli po prostu zmierzenia się z określoną sytuacją decyzyjną. Jej zaistnienie według E. Urbanowskiej-Sojkin jest rezultatem oddziaływania na przedsiębiorstwo różnych uwarunkowań, które sprawiają, że dotychczasowa postać organizacji staje się niewystarczająca pod względem oczekiwanych wyników, a także sprawności. Nawiązując do omawianego wcześniej paradygmatu organizacji w ruchu, a także odnosząc się do zmienności jako charakterystycznej cechy współczesnego środowiska gospodarczego, można zauważyć, że pojawia się brak równowagi, który ma charakter ciągły¹⁴¹. W ten sposób w perspektywie dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa pojawia się zagrożenie dla dalszego funkcjonowania dotychczasowej postaci organizacji (rys. 1.10).

¹⁴⁰ B. Groblewska, D. Nawrat, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w dobie kryzysu – kooperacja czy konflikt* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, red. B. Dembowska, J. Gonicka, Wydawnictwo Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2011, s. 46.

¹⁴¹ E. Urbanowska-Sojkin, *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa 2013, s. 30–31.



Rys. 1.10. Symptomy kryzysu i towarzyszące im rodzaje ryzyka według E. Urbanowskiej-Sojkin
 Źródło: E. Urbanowska-Sojkin, *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa 2013, s. 30.

Holistyczne definiowanie i rozumienie istoty sytuacji kryzysowej oraz samego kryzysu jest niezwykle ważne dla strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem, ukierunkowanego na zachowanie ciągłości jego funkcjonowania. Należy bowiem zdać sobie sprawę z faktu, że w zdecydowanej większości przedsiębiorstwa funkcjonują w sytuacji kryzysowej dłużej niż zarządzający są tego świadomi. Można również byłoby postawić kolejną hipotezę, wymagającą jednak udowodnienia na drodze empirycznych obserwacji, że pracownicy niższego szczebla dostrzegają i odczuwają skutki rozwijającej się sytuacji kryzysowej szybciej niż menedżerowie średniego i wyższego szczebla, którzy dostrzegają już jej widoczne przejawy. Hipoteza ta ma tym większą rację bytu, jeśli uwzględni się wnioski B. Nogalskiego i B.M. Surawskiego. Autorzy ci, analizując tzw. odwróconą piramidę informacyjną, stwierdzili, że „na poziomie strategicznym przydatne są przede wszystkim informacje płynące z otoczenia oraz informacje wewnętrzne stanowiące »esencję działalności«. Na szczeblach niższych sytuacja jest odwrotna”¹⁴². Pogląd ten jest

¹⁴² J. Ingalls, *Human Energy. The Critical Factor for Individuals and Organizations*, Addison-Wesley Publishing Company, Menlo Park–London–Amsterdam 1976, s. 13; za: B. Nogalski, B.M. Surawski, *Informacja strategiczna i jej rola w zarządzaniu przedsiębiorstwem* [w:] *Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona (wybrane problemy teorii i praktyki)*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003, s. 206.

związany z operacyjnym angażowaniem się pracowników niższego szczebla w bieżące realizowanie zadań w zdecydowanie większym stopniu niż menedżerów, kompetencyjnie i zadaniowo wyżej umiejscowionych w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa. Należy jednak dodać, że mechanizm ten miałby zapewne miejsce w ciągu zdarzeń rodzącej się sytuacji kryzysowej, będącej następstwem czynników wewnątrzorganizacyjnych (endogenicznych). Sytuacja ta mogłaby wyglądać odwrotnie w odniesieniu do źródeł zewnętrznych (egzogenicznych), które z perspektywy właścicieli i zarządzających przedsiębiorstwem mogą zostać zidentyfikowane szybciej¹⁴³. Pisząc o źródłach kryzysu w przedsiębiorstwie, K. Oblój trafnie zauważa, że „ponieważ rynek się zmienia, mapy poznawcze menedżerów muszą być odnawiane lub wręcz budowane na nowo. Problem polega na tym, że prawie nigdy nie robią tego zarządy przekonane o swojej nieomylności”¹⁴⁴. Autor ten zidentyfikował trzy podstawowe źródła kryzysu w przedsiębiorstwie: 1) niereformowalne mapy poznawcze menedżerów, 2) „nasyconą z jednej strony głęboką wiarą w siebie, ale z drugiej strony arogancją oraz zwyczajem lekceważenia kluczowych, negatywnych informacji zwrotnych” kulturę organizacyjną firmy, 3) nadmierną spójność modelu biznesowego, który, ewoluując w czasie, osiągnął bardzo trudny do jakichkolwiek zmian poziom niskiej elastyczności¹⁴⁵. W rezultacie synergia czynników kryzysogennych kumuluje się w określonej przestrzeni funkcjonalnej lub procesowej organizacji, uruchamiając w percepcji pracowników i zarządzających widoczny jej przejaw w postaci określonej dysfunkcji. W tożsamy sposób definiują zjawisko kryzysu B. Barczak i K. Bartusik, utożsamiając z nim „stan, w którym wskutek gwałtownego spiętrzenia się różnorodnych trudności zagrożona zostaje realizacja podstawowych funkcji firmy, przy jednoczesnym ograniczeniu zdolności do zlikwidowania zaistniałej sytuacji”¹⁴⁶.

Reasumując, jak słusznie zauważa Z. Ściborek, sytuacja kryzysu sprawia, że sztuka zarządzania stale musi ewoluować, aby sprostać dynamice zmian płynących z otoczenia¹⁴⁷.

¹⁴³ Taki właśnie pogląd prezentuje B. Haus, który zauważa, że zjawiska kryzysowe w przedsiębiorstwie pierwotnie są dostrzegane przez menedżerów i niektórych pracowników, a dopiero po określonym czasie stają się również zauważone przez pozostałe zatrudnione w organizacji osoby. B. Haus, *Od czego zależy wyjście przedsiębiorstwa z kryzysu?* [w:] *Strategie przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004, s. 8.

¹⁴⁴ K. Oblój, *O zarządzaniu refleksyjnie*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2007, s. 143–145. O typowych błędach menedżerów, związanych z uleganiem złudnej iluzji doskonałości zob. też: K. Krzakiewicz, *Iluzja doskonałości zarządzania jako źródło sytuacji kryzysowych* [w:] *Zmiany we współczesnych organizacjach*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 76, Poznań 2006, s. 69–79.

¹⁴⁵ K. Oblój, *O zarządzaniu refleksyjnie...*, s. 143–145.

¹⁴⁶ B. Barczak, K. Bartusik, *Kryzys w przedsiębiorstwie w kontekście aktualnych uwarunkowań gospodarczych* [w:] *Zarządzanie w kryzysie...*, s. 13–14.

¹⁴⁷ Z. Ściborek, *Uwarunkowania procesu zarządzania w czasie kryzysu* [w:] *Finanse i zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach kryzysu*, red. E. Orechwa-Maliszewska, J. Paszkowski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2010, s. 13–25. Pogląd ten jest racjonalny i wydaje się w pełni uzasadniony. Jednak nie zawsze w literaturze przedmiotu

Jednak szeroko pojęte warunki sytuacji kryzysowych są tak dalece zróżnicowane, że nie pozwalają sprowadzić do wspólnego mianownika wielorakiego spektrum występujących w nich zjawisk i procesów. Wszystko to sprawia, że zachodzące we współczesnym świecie zmiany, będące konsekwencjami sytuacji kryzysowych, nabierają coraz szybszego tempa, a ponadto są coraz bardziej złożone i różnorodne. Taki stan rzeczy implikuje wzrost poziomu nieprzewidywalności i trudności w prognozowaniu istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa zdarzeń i procesów. Konsekwencją tego jest pojawienie się patologicznego, często przełomowego dla przedsiębiorstwa splotu bodźców oddziałujących na organizację, który wprost zagraża jej dalszemu funkcjonowaniu. Zjawisko to autor nazywa „kryzysem właściwym”, któremu został poświęcony kolejny punkt rozdziału.

1.5.2. Destrukcyjna siła kryzysu – patologia organizacji

Podobnie jak w definiowaniu pojęcia „sytuacji kryzysowej”, bardzo trudno zdefiniować tak wielowymiarowe zjawisko, jakim jest sam kryzys. Trafnie zauważa bowiem R. Wróblewski, że „tzw. stany krytyczne dotyczą przedmiotów na wszystkich poziomach organizacji świata: przyrody nieożywionej i ożywionej, jednostek ludzkich, społeczeństwa, a nawet ludzkiego myślenia”¹⁴⁸. Autor definiuje kryzys jako „krańcową destabilizację funkcji organizacji”, dodaje jednak, że stanowi on punkt zwrotny w przebiegu funkcjonowania podmiotu. Charakterystyczna jest również dla niego bezpośrednia perspektywa upadku¹⁴⁹. Wydaje się, że ta wizja przy definiowaniu zarówno kryzysu, jak i zjawisk po nim następujących (tj. bankructwa czy ostatecznie upadłości przedsiębiorstwa) nabiera zupełnie innego znaczenia w realiach gospodarki wolnorynkowej. Dlatego też w Polsce

wyraża się on przekonaniem, że ciągłość działania przedsiębiorstwa może być wynikiem permanentnego procesu zmian organizacyjnych, jakim ulega na drodze swojego rozwoju jednostka gospodarcza. Na nadmierny akcent adaptacyjności i często nieuzasadnione dążenie do zmian organizacyjnych zwraca uwagę m.in. J.M. Michalak, która zauważa, że przekonanie o konieczności utrzymania w ruchu organizacji może wywoływać również niepożądane konsekwencje. Ich wypadkową jest trudność w osiągnięciu nowego stanu równowagi, który jest zakłócany kolejną wiązką zmian przeprowadzanych w nadmiernie elastycznej organizacji. J.M. Michalak, *O przesłankach zmian w funkcjonowaniu organizacji, czyli „moda na zmiany”*, „Acta Universitatis Lodzianis Folia Oeconomica” 2010, nr 234, s. 316–319.

¹⁴⁸ Ryszard Wróblewski dostrzega zasadnicze różnice terminologiczne w takich pojęciach, jak „kryzys” oraz „sytuacja kryzysowa”, które w literaturze przedmiotu często są traktowane wymiennie. Sytuacją kryzysową należy bowiem nazwać „okres życia organizacji, w którym zaczyna się i jest kontynuowany proces destabilizacji jej funkcji, prowadzący nieuchronnie do jej upadku”. Autor tej definicji sytuacji kryzysowej podkreśla również, że możliwy jest powrót organizacji do tzw. stanu normalnego, zahamowanie destabilizacji. Takie rozróżnienie definicyjne obu pojęć wpływa też na postrzeganie ich przeciętnego czasu trwania – kryzys jest bardziej skoncentrowany czasowo, zaś w sytuacji kryzysowej przedsiębiorstwa mogą funkcjonować latami. Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Przezwyciężanie kryzysów...*, s. 27; R. Wróblewski, *Wybrane problemy...*, s. 50.

¹⁴⁹ R. Wróblewski, *Państwo w kryzysie*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2001, s. 11–19; R. Wróblewski, *Wybrane problemy...*, s. 50, 52.

systematyczne studia nad zjawiskiem kryzysu w przedsiębiorstwach *de facto* nie mają długiej historii. Jak bowiem zauważył w 1985 r. B. Wawrzyniak, „w Polsce nie prowadzono [dotychczas – P.A.] systematycznych badań zjawiska kryzysu. Nieliczne wypowiedzi na ten temat w latach 70. i emocjonalne dyskusje po sierpniu 1980 r. nie przyczyniły się do lepszego poznania tego złożonego fenomenu”¹⁵⁰. Pierwsze empiryczne studia nad zjawiskiem kryzysu w polskich przedsiębiorstwach były prowadzone właśnie w latach 1975–1982. Badaniami tymi zajmowali się pracownicy Katedry Teorii Organizacji i Zarządzania SGPiS pod kierunkiem B. Wawrzyniaka¹⁵¹. Już w latach 80. dostrzegano, że kryzysy będące następstwem sytuacji kryzysowych nie pojawiają się nagle.

Punktem wyjścia w rozważaniach na temat destrukcyjnej siły kryzysu wpływającego na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa jest przyjęcie założenia o jego patologicznym charakterze. Zgodnie z definicją kryzysu, sformułowaną przez Institute for Crisis Management, zjawisko to stanowi zakłócenie uruchamiające negatywne reakcje interesariuszy przedsiębiorstwa, w konsekwencji mogące mieć wpływ na jego kondycję finansową, a także dalszą zdolność do prowadzenia działalności, do której zostało powołane¹⁵². Według E. Urbanowskiej-Sojkin kryzys przedsiębiorstwa to patologia w jego rozwoju, która jest determinowana dysproporcją pomiędzy celami i zasobami wykorzystywanymi do ich osiągnięcia¹⁵³. Kryzys stanowi zatem „przełomowy moment lub fazę procesu rozwoju przedsiębiorstwa, w którym jego zasoby lub potencjały wzrostu zostały na tyle wyczerpane lub niewłaściwie alokowane, że zagraża to jego dalszej egzystencji”¹⁵⁴. Podobnie J. Bogdanienko utożsamia kryzys z sytuacją, w której wskutek gwałtownego spiętrzenia różnorodnych trudności zagrożona jest realizacja podstawowych funkcji przedsiębiorstwa¹⁵⁵. Jeśli skupić się na przełomowym charakterze kryzysu w procesie rozwojowym organizacji, to można dostrzec przesłanki do traktowania go w kategorii pozytywnej. Jednak definicje te wskazują na jego negatywne konsekwencje, nawiązując do zagrożenia dalszego funkcjonowania podmiotu. W tym ujęciu bardzo sugestywnie i jakże trafnie określił pojęcie kryzysu M. Bland, podkreślając, że właściwie „kryzys jest zawsze o krok do przodu”¹⁵⁶. Bartosz Jasiński wyjaśnia to

¹⁵⁰ *Zarządzanie w kryzysie. Koncepcje – badania – propozycje*, red. B. Wawrzyniak, PWE, Warszawa 1985, s. 62; P. Bożyk, *Marzenia i rzeczywistość, czyli anatomia polskiego kryzysu*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1983, s. 7.

¹⁵¹ B. Kaczmarek, *Sytuacja kryzysu w organizacji [w:] Strategie przedsiębiorstw...*, s. 72.

¹⁵² Annual ICM Crisis Report News Coverage of Business Crises During 2010, vol. 20, no. 1, May 2011; za: E. Wysłocka, *Kryzys – nieodłączny element funkcjonowania współczesnych organizacji [w:] Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, red. P. Bartkowiak, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 199, Poznań 2011, s. 139.

¹⁵³ E. Urbanowska-Sojkin, *Zarządzanie przedsiębiorstwem...*, s. 20.

¹⁵⁴ *Leksykon zarządzania*, red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2004, s. 237.

¹⁵⁵ J. Bogdanienko, *Zarys koncepcji, metod i problemów zarządzania*, wyd. 2, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2005, s. 308.

¹⁵⁶ M. Bland, *Communicating out of a Crisis*, Macmillan Business, London 1998; B. Jasiński, *Rady nadzorcze wobec zjawiska kryzysu organizacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 14.

przewrotne stwierdzenie tym, że kryzys stanowi sytuację, w której decyzje podejmowane są w pośpiechu, przy ograniczonej wiedzy na temat tego, co się wokół dzieje¹⁵⁷.

Szerokie rozpoznanie zjawiska kryzysu, traktowanego jako nieodłączny element funkcjonowania współczesnych organizacji, przeprowadzili ponadto R. Borowiecki i E. Wysocka¹⁵⁸. Autorzy ci wskazali na grecką etymologię tego pojęcia, która bynajmniej nie wskazuje na jego pejoratywne zabarwienie znaczeniowe. Podkreślili oni również identyfikowany przez autora rozprawy kontekst logiczny, sprowadzający się do tego, że „jeżeli kryzys jest źle rozwiązany, wówczas powoduje negatywne skutki i może zakończyć się upadkiem firmy”¹⁵⁹. Tak zbudowany ciąg logiczny dodatkowo autor identyfikuje z niekorzystnym scenariuszem rozwoju *stricte* sytuacji kryzysowej w organizacji. Jednak, co wydaje się interesujące, R. Borowiecki i E. Wysocka wskazują podstawowe cechy kryzysu, występujące bez względu na analizowaną dziedzinę życia, w której się pojawia. Są to: 1) obecność zarówno zagrożenia, jak i szansy, 2) skomplikowana symptomatologia (trudność prostego opisu przyczynowo-skutkowego), 3) obecność czynników wzrostu i zmiany, 4) brak panaceum i szybkich rozwiązań, 5) konieczność dokonania wyborów i podjęcia decyzji, 6) uniwersalność i jednostkowość¹⁶⁰.

Kryzys jest niewątpliwie pojęciem relatywnym, którego odnośnienie nawet do tego samego przedsiębiorstwa przez różnych obserwatorów będzie w zależności od perspektywy oceniającego nacechowane odmiennym zabarwieniem¹⁶¹. W skali mikro zjawisko to może stanowić dla dotychczasowej struktury przedsiębiorstwa katalizator wprowadzania zmian, choć ten właśnie moment często przez teoretyków zarządzania jest określany jako zbyt późny. Dobre praktyki zarządzania wskazują bowiem, że zmiany powinny być dokonywane w okresie hossy, w czasach sprzyjającej koniunktury¹⁶². Powinny mieć zatem charakter wyprzedzający, gdyż wprowadzane w odpowiednim mo-

¹⁵⁷ B. Jasiński, *Rady nadzorcze...*, s. 14.

¹⁵⁸ R. Borowiecki, E. Wysocka, *Analiza ekonomiczna i ocena ekspercka w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012, s. 30–42.

¹⁵⁹ Ibidem.

¹⁶⁰ Szerzej: B.E. Gilliland, R. James, *Crisis intervention strategies*, Pacific Grove, CA: Brooks/Cole, 1993; za: R. Borowiecki, E. Wysocka, *Analiza ekonomiczna...*, s. 31–32.

¹⁶¹ Szerzej na temat definicji i istoty oraz uwarunkowań rozwoju kryzysu w przedsiębiorstwie m.in.: M. Sajdak, *Podejście teoretyczne w zarządzaniu kryzysowym* [w:] *Kształtowanie procesu zmian w organizacjach*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 88, Poznań 2007, s. 260–268; R. Kamiński, *Granice zmiany kultury organizacyjnej w sytuacjach kryzysowych*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 5, s. 22–23; M. Andrzejewski, *Wybrane problemy zarządzania kryzysowego w organizacji*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 234, s. 164–165; K. Andruszkiewicz, *Trudności pomiaru i diagnozy stanu kryzysowego w przedsiębiorstwie*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Szkoła Główna Handlowa” 2010, nr 101, s. 7–8; Ł. Wawrzynek, *Znaczenie elastyczności dla organizacji w kryzysie* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod...*, s. 563–570.

¹⁶² Odmienny pogląd w tej kwestii można znaleźć m.in. w encyklopedycznym ujęciu kryzysu S. Sztaby, w którym autorzy zwracają uwagę, że: „kryzys jest konieczną fazą rozwoju gospodarczego, gdyż wymusza zmiany strategii firm i rządów, które w warunkach dobrej koniunktury

mencie będą bardziej społecznie akceptowane¹⁶³. Dlatego też niewątpliwie moment zidentyfikowania symptomów nadchodzącego kryzysu decyduje o tym, czy postrzeganie kryzysu będzie miało charakter pozytywny, czy negatywny. Jak słusznie bowiem zauważa R. Borowiecki, „przedsiębiorstwo, jako wielce złożony organizm gospodarczy, wymaga w każdym przypadku zindywidualizowanego podejścia w procesie diagnozowania i przekształcania”¹⁶⁴. Autor, szeroko analizując istotę, podstawy, a także cele restrukturyzacji przedsiębiorstw, podkreśla konieczność ich stałej adaptatywności, wyrażającej się przede wszystkim zdolnością do prognozowania i trafnej oceny sytuacji, w jakiej znajduje się organizacja. Identyfikując aktualne wyznaczniki – nie tylko przetrwania jednostki i przywracania jej stałej równowagi z ewoluującym otoczeniem, ale też działania ekspansywnego – R. Borowiecki jednoznacznie sugeruje jej kierownictwu „podejmować decyzje określające sposób, formę, tempo realizacji, zakres, głębokość i kompleksowość zmian strukturalnych”¹⁶⁵. Stwierdza kategorycznie, że „restrukturyzacja – utożsamiana z potrzebą dokonywania zmian – stanowi (...) bezdyskusyjny imperatyw współczesnej gospodarki rynkowej i niejako na stałe została wpisana w funkcjonowanie i rozwój dzisiejszych nowoczesnych przedsiębiorstw”¹⁶⁶. Analizując nie tylko konieczne efekty tych zmian, ale również bariery (przede wszystkim systemowe), R. Borowiecki i A. Nalepka zauważają, że „przyczyny restrukturyzacji tkwią we współwystępowaniu napięć i słabości w systemie zarządzania i kontroli przedsiębiorstw oraz dynamicznych zmian w otoczeniu”¹⁶⁷. Na uwagę w podejściu autorów zasługują wielopłaszczyznowe

nie zostałyby przeprowadzone”. *Ekonomia od A do Z*, red. S. Sztaba, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 237.

¹⁶³ Do burzenia porządku (w ocenie pracowników) i zakłócenia dotychczasowej równowagi w organizacji poprzez wprowadzanie zmian nawiązuje m.in. P. Strebela (*Jak zmniejszyć opór wobec zmian*, „Zarządzanie na Świecie” 1997, nr 1, s. 18, za: J. Penc, *Systemowe zarządzanie organizacją. Nowe zadania, funkcje i reguły gry*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policyjnej w Szczytnie, Szczytno 2007, s. 402). Również J. Penc, odwołując się do publikacji D.K. Carra, K.J. Harda, W.H. Trahanta, stwierdza, że: „zmiany są wyznacznikiem skuteczności działania menedżera, bowiem stały się one jedyną pewną rzeczą w dzisiejszym biznesie i menedżerowie muszą nauczyć się, jak zarządzać i podtrzymywać proces zmian w swoich firmach, uczynić z nich stały element procesu ich doskonalenia, odnowy i przekształcania”. D.K. Carr, K.J. Hard, W.H. Trahant, *Zarządzanie procesem zmian*, przeł. M. Butrym-Karaś, K. Karaś, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 9; za: J. Penc, *Kreatywne kierowanie. Organizacja i kierownik jutra. Rozwiązywanie problemów kadrowych*, Agencja Wydawnicza PLACED, Warszawa 2000, s. 213.

¹⁶⁴ R. Borowiecki, *Procesy restrukturyzacji we współczesnym przedsiębiorstwie i ich determinanty* [w:] *Zarządzanie zasobami informacji w przedsiębiorstwie. Ku przedsiębiorstwu przyszłości*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 2001, s. 17.

¹⁶⁵ Ibidem, s. 29.

¹⁶⁶ R. Borowiecki, *Wpływ restrukturyzacji polskich przedsiębiorstw na wzrost ich zdolności konkurencyjnych* [w:] *System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. R. Borowiecki, M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001, s. 73.

¹⁶⁷ Szerzej: R. Borowiecki, A. Nalepka, *Restrukturyzacja w procesie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw* [w:] *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych. Aspekt teoretyczno-praktyczny*, red. R. Borowiecki, Difin, Warszawa 2003, s. 77, 90–92.

i nadrzędne traktowanie koniecznych zmian, jakie muszą respektować współczesne organizacje na drodze ewolucji, w cyklu swojego życia, chcąc zachować zdolność do ciągłości funkcjonowania. Przedstawiona koncepcja ewolucjonizmu i punktualizmu wydaje się doskonale pasować do tak ujmowanego holistycznego procesu nieuniknionych i koniecznych transformacji współczesnych organizacji.

W przypadku pojęcia „upadłości przedsiębiorstwa”, które szerzej poddano analizie w dalszej części opracowania, słuszny wydaje się pogląd, że im bardziej holistyczny, globalny punkt widzenia (oczywiście w granicach tolerancji tego zjawiska pod względem poziomu jego natężenia w skali gospodarki danego kraju), tym bardziej pozytywne może się okazać traktowanie istoty upadłości – rozumianej jako ostateczna faza spiętrzenia jednostkowych kryzysów, jakich doświadczyły upadłe już jednostki gospodarcze¹⁶⁸. Mechanizm ten w ekonomii jest utożsamiany z funkcją regulacyjną rynku, polegającą na samooczyszczaniu gospodarki z nieefektywnie funkcjonujących jednostek, które potencjalnie zagrażają porządkowi innych podmiotów i w konsekwencji zaburzają ład całej gospodarki¹⁶⁹.

Problematyka ta wkracza już jednak w sferę innej kategorii poznawczej, której została poświęcona dalsza część niniejszego rozdziału. Dlatego też warto w tym miejscu podsumować dotychczasowe rozważania na temat katalizowania mechanizmów ewolucji przedsiębiorstw i roli, jaką w nich odgrywa sytuacja kryzysowa oraz jej następstwo – faza kryzysu właściwego. Ciekawą metaforą, która posłużyła jako swoiste podsumowanie przeprowadzonego dotychczas dyskursu, jest „efekt motyla”. Obrazuje on bowiem, jak dalece bagatelizacja symptomów sytuacji kryzysowej i popełnianie małych błędów na początku wpływa w konsekwencji na istotne zmiany całego systemu – organizacji przedsiębiorstwa.

1.6. Metafora efektu motyla jako implikacja bagatelizacji sytuacji kryzysowych dla zachowania ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa

Traktując organizację jako złożony system, składający się ze współdziałających ze sobą elementów, których uporządkowanie przebiega w sposób nieliniowy, otwarty i zmienny w czasie, można zauważyć, że małe zakłócenia na początku tego układu mogą: 1) do-

¹⁶⁸ W tym miejscu można również odnieść się do rozumienia istoty kryzysu przez P. Druckera, który upatrywał w nim konsekwencji zmieniających się faz cyklu życia sektorów, szczególnie dla przedsiębiorstw wyspecjalizowanych. G. Gierszewska, *Strategie kryzysowe w warunkach globalizacji* [w:] *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie*, red. B. Kozyra, A. Zelek, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2002, s. 15.

¹⁶⁹ Jak zauważa A. Zelek: „kryzys, jako faza cyklu koniunkturalnego, jest dla gospodarki rynkowej swoistym *katharsis* – filtrem oczyszczającym ekonomię z nieefektywnych podmiotów”. W takim mechanizmie A. Zelek upatruje powodów pojawiania się po okresie dekoniunktury ożywienia gospodarczego, które cechuje podmioty skutecznie pokonujące oblicza minionego kryzysu. A. Zelek, *Kryzys czyścić*, „Marketing w Praktyce” 2009, nr 1(131), s. 30.

prowadzić do dużych zmian całego układu (tzw. efekt motyla), 2) nie wywołać żadnych zmian w tym układzie, 3) wywołać zmiany proporcjonalne¹⁷⁰. Dlatego słusznie zauważają I.K. Hejduk, W.M. Grudzewski, A. Sankowska i M. Wańtuchowicz, że połączenie teorii chaosu oraz perspektyw systemowych na gruncie nauk o zarządzaniu przedsiębiorstwem sygnalizuje nam, czym mogą skutkować nawet najmniejsze zmiany, których wpływ na inne zjawiska determinuje zmiany obserwowane w innych obszarach tego układu¹⁷¹. Opisywane zjawisko wynika z badań prowadzonych przez wybitnego amerykańskiego meteorologa i matematyka E.N. Lorenza (1917–2008), który w 1963 r., opisując zjawiska atmosferyczne, zbudował układ trzech równań różniczkowych, pozwalający udowodnić, że niewielka zmiana warunków w jednym z punktów atmosfery może doprowadzić do dużych zmian w innym jej obszarze¹⁷².

Edward Norton Lorenz był pierwszym naukowcem, który odkrył chaotyczne zachowania w modelu matematycznym systemów pogodowych, zapoczątkowując tym samym rewolucję naukową, określaną w literaturze przedmiotu mianem teorii chaosu¹⁷³. Od tego czasu zjawisko nazywane efektem motyla (ang. *butterfly effect*) stanowi metaforyczne przedstawienie złożoności problematyki chaosu deterministycznego¹⁷⁴. Ta metafora obecna jest nie tylko w naukach przyrodniczych, inżynieryjnych i technicznych, ale także chociażby w naukach społecznych i humanistycznych¹⁷⁵. Podobnie jak w przypadku wielu zjawisk przyrodniczych wyraża się ona tym, że bardzo niewielka zmiana warunków początkowych (w postaci anegdotycznego „trzępotu skrzydeł motyla” w Ohio) może prowadzić do istotnych konsekwencji w innym obszarze tego układu (w odniesieniu do układu atmosferycznego może wywołać np. burzę piaskową w Teksasie). Graficznie zjawisko to zobrazowane zostało za pomocą utworzonych trajektorii tzw. dziwnego atraktora E.N. Lorenza (rys. 1.11).

¹⁷⁰ G. Osbert-Pociecha, *Złożoność organizacji jako bariera jej rozwoju* [w:] *Determinanty potencjału rozwojowego organizacji*, red. A. Stabryła, K. Woźniak, Mfiles.pl, Kraków 2012, s. 29.

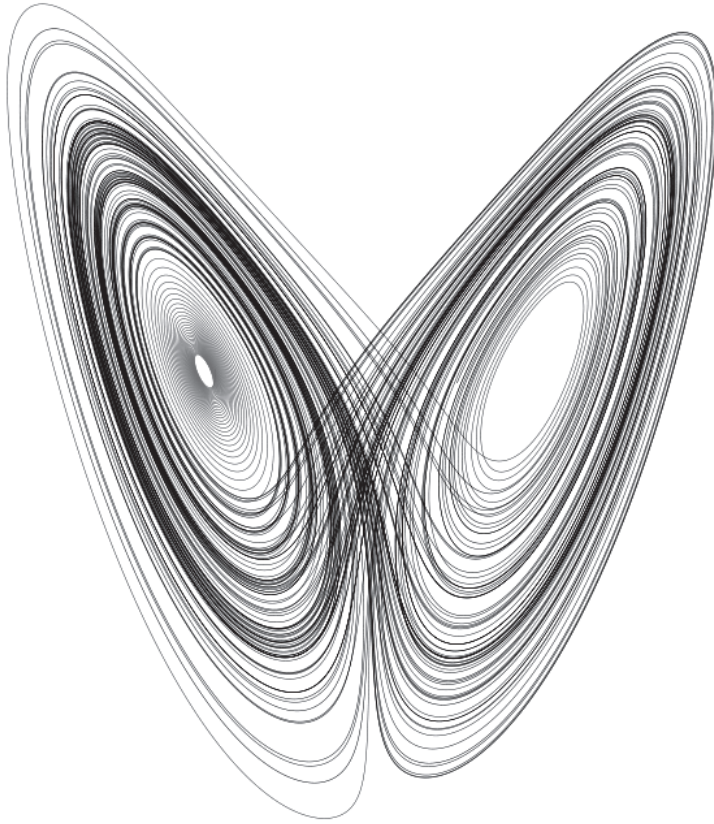
¹⁷¹ I.K. Hejduk, W.M. Grudzewski, A. Sankowska, M. Wańtuchowicz, *W kierunku zarządzania...*

¹⁷² E.N. Lorenz, *Deterministic non-periodic flows*, „Journal of the Atmospheric Sciences” 1963, vol. 20, s. 130–141; E.N. Lorenz, *Climatic Determinism*, „Meteorological Monographs” 1968, vol. 8, no. 30, s. 1–3; J. Demkowski, *Efekt motyla i dziwne atraktory. O układzie Lorenza*, Wydział Matematyki i Informatyki na Uniwersytecie im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, 3.12.2009, <http://www-users.mat.umk.pl/~elodymek/> (dostęp: 15.11.2013). Uproszczone wyprowadzenie modelu E.N. Lorenza zob. m.in.: H.G. Schuster, *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 226–228.

¹⁷³ P. Modzelewski, W. Citko, *Modelowanie dynamiki chaotycznej w środowisku Matlab-Simulink*, „Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni” 2011, nr 70, s. 53–54.

¹⁷⁴ Bardzo interesujące graficzne odwzorowania różnych nurtów teorii chaosu deterministycznego zob. m.in.: H.G. Schuster, W. Just, *Deterministic Chaos. An Introduction*, Wiley-Vch Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim 2005, s. XIII–XXV.

¹⁷⁵ Szerzej: *Efekt motyla. Humaniści wobec teorii chaosu*, red. K. Bakuła, D. Heck, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006; *Efekt motyla 2. Humaniści wobec metaforyki teorii chaosu*, red. D. Heck, K. Bakuła, Wydawnictwo Księgarnia Akademicka, Kraków 2012.



Rys. 1.11. Trajektoria dziwnego atraktora E.N. Lorena ($r = 28$, $\sigma = 10$, $b = 8/3$) jako przykład graficznego zobrazowania wrażliwości układu na zmiany własności początkowych – efekt motyla (gdzie: r – stała Rayleigha, σ – stała Prandtla)

Źródło: C. Sparrow, *The Lorenz Equations: Bifurcations, Chaos, and Strange Attractors*, „Applied Mathematical Sciences” 1982, vol. 41, s. 2.

W literaturze przedmiotu przedstawiony na rys. 1.11 atraktor E.N. Lorena jest określany przydomkiem „dziwny”, co wynika z fraktalnego skomplikowania jego struktury. Jego wygląd, co prawda, wydaje się uporządkowany, ale gładkość ta jest pozorna. Mała zmiana parametrów wejściowych (wrażliwość na warunki początkowe) powoduje, że dwie trajektorie, mające początek w pobliskich punktach przestrzeni fazowej, tworzą odmiennie układy pętli i w odmienny sposób przeskakują z jednej orbity na drugą¹⁷⁶.

Obserwacja wielu przedsiębiorstw doświadczających negatywnych skutków eskalacji sytuacji kryzysowych pozwala zauważyć, że często rozwój niekorzystnego scena-

¹⁷⁶ M. Tempczyk, *Teoria chaosu dla odważnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 68–69.

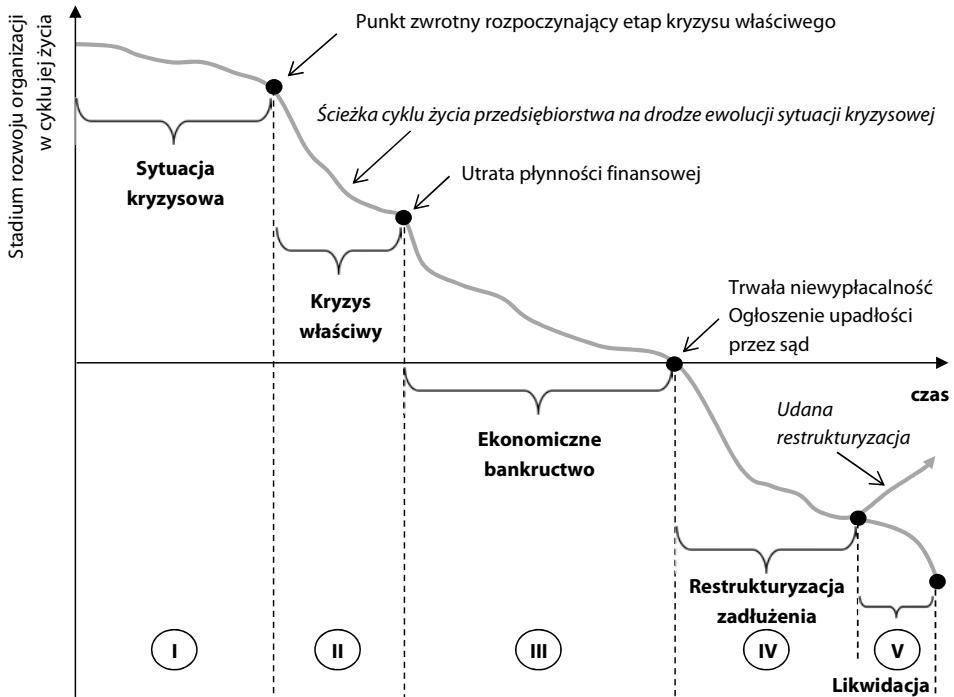
riusza w organizacji jest wynikiem właśnie drobnych, błahych i na pozór nieistotnych błędów¹⁷⁷. Należy zauważyć, że popełnienie tych małych błędów może prowadzić do bardzo istotnych i niebezpiecznych konsekwencji, zagrażających ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa (rys. 1.12); podobnie jak w przytoczonej metaforze, dającej podstawy do formułowania wielowątkowych poglądów i interdyscyplinarnych rozważań na temat chaosu. Jak bowiem zauważa I.K. Hejduk, analizując konieczność refleksji nad nowymi paradygmatami zarządzania, „fizyka kwantowa uczy, że cząsteczki nie istnieją niezależnie od siebie nawzajem, a to samo dotyczy ludzi, którzy są falami potencjału poruszającymi się w przestrzeni organizacji”¹⁷⁸.

Nasuwa się tu jednak pytanie, czy w istocie trudność w parametryzowaniu przez ekonomistów pewnych zjawisk oraz ich nieprzewidywalność, wyrażająca się w braku możliwości zbudowania wzorów (algorytmów) wyjaśniających nie tylko ciąg przyczynowo-skutkowy obserwowanych zjawisk, ale także dających podstawy efektywnej prognozy, jest wynikiem istnienia w obszarze życia gospodarczego takiej jego części, którą moglibyśmy określić „sferą chaosu”¹⁷⁹. Przyjęło się bowiem zachowawczo określać czynniki te jako losowe. Tymczasem ich losowy charakter nawiązuje w sposób oczywisty do fundamentalnych założeń problematyki chaosu deterministycznego. Nazywając je w ten sposób, przyjmujemy, że teoretyczny model, odwzorowujący w możliwie doskonałej postaci rzeczywistość, z założenia ma w sobie pierwiastek niekwantyfikowalny, niepodlegający sprowadzeniu do efektywnego algorytmu, czyli jest elementem wyrażającym nieuporządkowanie danego systemu, dziełem przypadku, a ściślej – właśnie wypadkową istniejącego w tym systemie obszaru chaosu. Czy może jest to raczej wynik, w dalszym ciągu niedoskonałych, metod, technik i narzędzi wpływających na percepcję człowieka, jego zdolności poznawcze, a także możliwości wnioskowania dalece nieliniowego, wykraczającego poza stereotypowe schematy i doświadczenia? Tak postawionego dylematu nie można rozwiązać, gdyż jego istota nawiązuje do konieczności dokonania swoistej oceny zdolności percepcyjnych człowieka przez niego samego. Dlatego też ocena taka z założenia nie mogłaby być obiektywna. Trudno byłoby bowiem w tej sferze założyć, że znajdziemy taką obiektywną miarę, która zmierzy zdolność nas samych, jako podmiotu pomiaru, do dokonywania tego pomiaru.

¹⁷⁷ Problematykę tzw. *weak signals*, stanowiących wczesne, często właśnie nieprecyzyjne oznaki nieuchronnie zbliżających się, istotnych dla organizacji wydarzeń, których identyfikacja ma źródło w zastosowaniu metod analizy jakościowej, porusza m.in.: A. Margut, „*Weak signals*” w *procesie zarządzania kryzysowego* [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu...*, s. 517–526.

¹⁷⁸ I.K. Hejduk, *Jak przetrwać kryzys*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2011, nr 1(732), s. 12.

¹⁷⁹ Tomasz Stryjewski, podejmując problem trudności prognozowania skutków kryzysu, zauważa, że „metody ilościowe najczęściej wymagają stabilności modelu, a w przypadku nagłych zmian strukturalnych, jakie są wynikiem kryzysu, najczęściej te założenia nie są spełnione”. T. Stryjewski, *Symulacyjna prognoza rozmiarów kryzysu w przedsiębiorstwie*, „*Przegląd Organizacji*” 2010, nr 3, s. 21.



Rys. 1.12. Pięciofazowy rozwój cyklu życia przedsiębiorstwa – od sytuacji kryzysowej w organizacji ku likwidacji podmiotu gospodarczego

Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując, należy zgodzić się co do faktu, że poziom złożoności otoczenia wzrasta, tym samym poziom skomplikowania sieci relacji organizacji z jej interesariuszami staje się coraz bardziej złożony. Mechanizmy w życiu gospodarczym stają się coraz bardziej globalne, uwarunkowane ponadsektorowo, powiązane z coraz trudniejszą do bezpośredniej identyfikacji siecią zależności i powiązań. Mało tego, wydaje się, że mechanizmy te będą stale postępowały. To zaś implikuje konieczność uwzględniania w zarządzaniu zarówno współczesnym, jak i przyszłym przedsiębiorstwem teorii zarządzania antykryzysowego. Ponadto wydaje się, że na gruncie teoretycznym czynniki te wystarczająco uzasadniają konieczność wielopłaszczyznowego oraz nieliniowego rozwiązywania pojawiających się problemów decyzyjnych zarówno w sferze realnej gospodarki, jak i w innych obszarach życia człowieka. Oczywiście trudno pogodzić się z jednej strony z tym, co wynika z teorii chaosu, a z drugiej strony z tym, co w istocie odkrył E.N. Lorenz. Efekt motyla, poza udowodnieniem na gruncie meteorologii tego, że pewne zjawiska (takie jak zmiany warunków atmosferycznych) są niemożliwe do skutecznego prognozowania, daje jednak również cień nadziei, gdyż zmianę całego układu wywołał jednak określony czynnik. To, że w istocie jest on, na tym etapie analizy, niemożliwy do identyfikacji, nie oznacza, iż w przyszłości nie ulegnie to zmianie. Być może nastąpi to w oparciu o rozwój sztucznej inteligencji, której efektywność po-

miaru będzie można w końcu określić, gdyż wówczas to nie człowiek będzie podmiotem samego pomiaru.

Efekt motyla stał się w nurcie studiów i badań nad istotą zarządzania współczesnymi strukturami organizacyjnymi, a w szczególności przedsiębiorstwami, ciekawą metaforą, nawiązującą do sformułowanej w pierwszej części rozdziału idei ewolucjonistycznej¹⁸⁰. Jak już zauważono w toku przeprowadzonego wywodu, przedsiębiorstwo adaptacyjne, reaktywne, zarządzane z uwzględnieniem nurtu myślenia antykryzysowego powinno być w nieustannym ruchu. Oznacza to, że jest ono obiektem dynamicznym, a istota jego rozwoju sprowadza się do uwzględniania konieczności wprowadzania zmian.

Przedstawiony na rys. 1.12 proces destrukcji organizacji jest oparty na sformułowanym przez M. Czerską i R. Rutkę fundamencie, nawiązującym do tego, że „nieostrzeżenie konieczności zmian nie chroni organizacji przed koniecznością ich dokonania”¹⁸¹. Ciągła metamorfoza i ewolucja przedsiębiorstwa wynika bowiem z konieczności dostrzegania złożoności i dynamiki wewnętrznych oraz zewnętrznych bodźców, oddziałujących na jego pozycję w danym punkcie przestrzeni życia gospodarczego i wyciągania z tego wniosków. Kazimierz Krzakiewicz podkreśla nawet, że sukces w swojej dziedzinie osiąga organizacja, która znajduje się w stanie „ciągłego i stabilnego rozwoju”¹⁸². Dlatego też jedną z niekwestionowalnych cech współczesnego otoczenia gospodarczego jest jego nieuchronna zmienność, która implikuje w bardzo wysokim stopniu konieczność przyjęcia w modelu zarządzania przedsiębiorstwem stałego jego elementu w postaci zmiany. Myślenie to potwierdza słuszność sformułowanej przez Z. Malara tezy: „dla pojedynczego przedsiębiorstwa, którego ambicją jest sprawne funkcjonowanie w globalnej rzeczywistości gospodarczej, występuje przymus stabilizowania warunków działania oraz konieczność poszukiwania nowych narzędzi, umożliwiających szybkie reagowanie na zmieniające się warunki funkcjonowania”¹⁸³. Brak takiego myślenia,

¹⁸⁰ Interesujące ujęcie podejścia fraktalnego w nieliniowym tłumaczeniu niestabilnej wizji świata organizacji przedstawiają szeroko: B. Topper, P. Lagadec, *Fractal Crises – A New Path for Crisis Theory and Management*, „Journal of Contingencies and Crisis Management” 2013, vol. 21, no. 1, s. 4–16. O tym, że fraktale stanowią inspirację i mają zastosowanie w takich dyscyplinach naukowych, jak: nauki matematyczne, przyrodnicze, informatyczne czy w końcu ekonomiczne i społeczne, pisze również L. Kowalczyk. Zauważa on m.in., że „fraktale w spojrzeniu na współczesną rzeczywistość, określaną jako chaotyczna (»świat chaosu«), tworzą możliwość jej opisu poprzez identyfikację parametrów porządkowych, które (...) pozwalają na tworzenie porządku z chaosu”. L. Kowalczyk, *Koncepcja organizacji fraktalnej w zarządzaniu procesami*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 2011, nr 15(1), s. 23.

¹⁸¹ M. Czerska, R. Rutka, *Formalizacja jako droga wyjścia z kryzysu i fazy wzrostu organizacji* [w:] *Strategie przedsiębiorstw...*, s. 21.

¹⁸² K. Krzakiewicz, *Innowacje w zarządzaniu antykryzysowym* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Zmiana a innowacyjność organizacji*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1045, Wrocław 2004, s. 90.

¹⁸³ Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 298–299; Z. Malara, *Przedsiębiorstwo w okresie kryzysu. Proble-*

w opinii autora niniejszej książki, determinuje realizację niepożądanego dla przedsiębiorstwa scenariusza, uwzględniającego stopniową dezintegrację organizacji. Przebieg tej ostatniej fazy cyklu życia przedsiębiorstwa został zobrazowany na rys. 1.12. Przedstawia on skrajnie negatywny rozwój kolejnych następstw bagatelizacji, często nieznacznych i małych, ale jak się okazuje newralgicznych, parametrów dotychczasowego modelu zarządzania organizacją, których pominięcie w procesie decyzyjnym implikuje ostateczny upadek przedsiębiorstwa. Może być on również pochodną braku realizacji koniecznej dla przedsiębiorstwa zmiany lub też może nastąpić, „jeżeli wysiłek poniesiony na dokonanie zmian (wśród których mogą znaleźć się zmiany niekonieczne) przekroczy możliwości przedsiębiorstwa” i tym samym cały proces ratowania organizacji stanie się bezskuteczny¹⁸⁴. Wówczas proces ten może przebiegać według scenariusza przejścia sytuacji kryzysowej w kryzys właściwy, determinujący ekonomiczne bankructwo podmiotu, zaś w wyniku nieudanej próby restrukturyzacji jego zadłużenia ostatecznie następuje faza likwidacyjna, kończąca funkcjonowanie jednostki gospodarczej.

W opinii J.L. Czarnoty, aby można było stwierdzić „totalną dezintegrację i załamanie” pełnionych przez przedsiębiorstwo funkcji, musi nastąpić kumulacja zagrożeń i błędów popełnionych we wszystkich newralgicznych obszarach istnienia przedsiębiorstwa¹⁸⁵. Paradoksalnie, jeżeli porównujemy likwidację i upadłość (jako alternatywne ścieżki ostatecznej dezintegracji przedsiębiorstwa), to dla pracowników i wierzycieli korzystniejszą ścieżką jest upadłość. W poprzedzającym ją etapie bankructwa, gdyby miało ono w praktyce zakończyć cykl życia przedsiębiorstwa, nie ma bowiem miejsca dla prawnego zabezpieczenia interesów kontrahentów (odsetki, egzekucje komornicze, procesy sądowe), a także chociażby samych pracowników, traktowanych w procesie upadłościowym jako wierzyciele uprzywilejowani¹⁸⁶. Jak pokazuje praktyka gospodarcza, nie każde ekonomiczne bankructwo będzie miało jednak finał w postaci wszczętego postępowania upadłościowego. Dlatego też wielowątkowy wymiar tego zjawiska wcale nie jest w pełni jednoliniowy i jednoznaczny. Nie tylko nurtuje ekonomistów w związku z trudnościami jego kwantyfikacji, ale jest również niezwykle ważny dla praktyki gospodarczej, która musi sięgać coraz częściej do założeń aktywnego za-

my funkcjonowania oraz ich rozwiązywanie [w:] Systemowe aspekty zarządzania organizacjami, red. B. Nogalski, B. Wierzbicka, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2011, nr 4/1, s. 49.

¹⁸⁴ J. Lichtarski, *O koncepcjach i metodach zarządzania w warunkach kryzysu [w:] Strategie przedsiębiorstw...*, s. 18.

¹⁸⁵ J.L. Czarnota, *Procesy dezintegracji przedsiębiorstw w upadłości [w:] Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja*, red. H. Jagoda, J. Lichtarski, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 928, Wrocław 2002, s. 192. Przedstawiony na rys. 1.12 pięciofazowy rozwój sytuacji kryzysowej jest poniekąd pochodną poglądu, że „pogłębianie się sytuacji kryzysowej prowadzi do kryzysu, a więc takiego stanu organizacji, w którym dochodzi do trwałego zachwiania jej równowagi ogólnej. Zagrożony jest wówczas byt organizacji, a potwierdzeniem tego stanu jest jej niewypłacalność”. J. Skalik, *Problem zmiany w zarządzaniu kryzysowym [w:] Strategie przedsiębiorstw...*, s. 77.

¹⁸⁶ J. Skalik, *Problem zmiany...*

rządzenia antykrzysowego w prewencyjnym zapobieganiu rozwojowi negatywnych następstw eskalacji sytuacji kryzysowych.

Zatem zasadne jest zmierzenie się z kolejnym etapem destrukcyjnego przebiegu sytuacji kryzysowej, jakim jest etap ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstwa, będący pochodną wkroczenia organizacji w fazę kryzysu właściwego¹⁸⁷. Analiza tego etapu wydaje się konieczna, gdyż, jak pokazuje praktyka gospodarcza, pojawia się w zdecydowanie większej grupie podmiotów gospodarczych niż legitymizowane orzeczeniami sądowymi same procesy upadłościowe (zob. rozdział drugi). Jeżeli prawdziwa jest hipoteza o dużej skali ekonomicznych bankructw w gospodarce i jednocześnie niezwykle trudnej do oszacowania skali tego zjawiska w całej gospodarce, to niewątpliwie jego istota jest warta zbadania, gdyż stanowi ukryte, ale jednocześnie jakże realne i bardzo ważne zagrożenie dla ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku.

Podsumowanie

Przyjęcie określonego sposobu rozumienia ciągu następstw bagatelizacji sytuacji kryzysowej w organizacji pozwala na systemowe połączenie koncepcji i teorii z pogranicza różnych, tylko pozornie rozłącznych obszarów, dziedzin i w końcu dyscyplin naukowych. W rozdziale pierwszym ocenie i krytycznej analizie zostały poddane uwarunkowania związane zarówno z destrukcyjnym, jak i morfogenetycznym wymiarem rozwoju sytuacji kryzysowej w cyklu życia przedsiębiorstwa. Ich wynikiem są m.in. następujące syntetyczne wnioski płynące z tej części opracowania:

- 1) Uwzględniając rosnącą złożoność środowiska społeczno-gospodarczego oraz dalszy rozwój teorii naukowych, nie tylko zasadne, ale wręcz konieczne staje się holistyczne włączanie szeroko rozumianego paradygmatu ewolucjonistycznego z nauk biologicznych do nauk społecznych (m.in. L.E. Greiner, M.T. Hannan, F. Freeman, McKelvey, Ł. Sułkowski, H. Witczak, J.W. Gościński, W. Kwaśnicki, I.K. Hejduk, W.M. Grudzewski, Z. Ściborek i inni).
- 2) Pozorny antagonizm gradualistycznej Darwinowskiej teorii ewolucji organizmów żywych i *Punctuated Equilibrium Theory* dają podstawy do głębszego

¹⁸⁷ Bardzo interesujący schemat myślenia przyczynowo-skutkowego, zbieżny z prezentowanym w opracowaniu przez autora poglądem na temat krytycznej ścieżki przedsiębiorstwa, prowadzącej ku jego upadłości i likwidacji, prezentują M. Górczyńska, M. Wieczorek-Kosmala i K. Znaniecka. Autorki, analizując kolejne fazy rozwoju kryzysu, identyfikują jego następujące postaci: 1) kryzys potencjalny, 2) kryzys ukryty, 3) kryzys palący; w konsekwencji których następuje upadłość przedsiębiorstwa. Szerzej: M. Górczyńska, M. Wieczorek-Kosmala i K. Znaniecka, *Kryzys przedsiębiorstwa z perspektywy jego sytuacji finansowej [w:] Zjawiska kryzysowe a decyzje...*, s. 12. Warto jednak podkreślić, że eskalacja sytuacji kryzysowej i jej transformacja w kryzys właściwy w cyklu życia przedsiębiorstwa (zob. rys. 1.12), a dalej w proces ekonomicznego bankructwa i w końcu etap upadłościowy tylko w praktyce może przebiegać w tak opisanym ciągu przyczynowo-skutkowym. Jednak nawet na drodze analizy wielu jednostkowych przypadków upadłości przedsiębiorstw nie można zamknąć tego procesu w ostateczne ramy teoretyczne, traktując je jako aksjomaty.

rozumienia zmian zachodzących w cyklu życia przedsiębiorstwa lub szerzej – organizacji. Należy podkreślić, że te komplementarne punkty odniesienia pozwalają nie tylko wyjaśnić istotę samych zmian organizacyjnych, ale także zrozumieć punkty zwrotne w cyklu życia przedsiębiorstw (m.in. D. Miller, P.H. Friesen, K.L. Bettenhausen, R.A. Guzzo, G.P. Shea, E. Romanelli, M.L. Tushman, R. Nelson, S. Winter, K. Krzakiewicz, R. Bartkowiak i inni).

- 3) Inspirująca, ale przede wszystkim fundamentalna dla dychotomicznego rozważania istoty natury sytuacji kryzysowej i jej konsekwencji w postaci kryzysu właściwego jest stale aktualna teoria kreatywnej destrukcji J.A. Schumpetera, a także implementowane na grunt nauk o zarządzaniu elementy teorii chaosu. Dlatego też szczególnie właśnie morfogenetyczny wymiar procesów zachodzących w organizacji prowadzi do wymagającej pogłębionych badań i redefinicji koncepcji „ewolucyjnego modelu upadłości”, zakorzenionego w teorii kreatywnej destrukcji J.A. Schumpetera (m.in. J. Black, M. Blaug, P.M. Senge, R. Krupski, K. Poznańska i inni)¹⁸⁸.
- 4) Jednym z największych wyzwań współczesnego zarządzania i ekonomii jest permanentny stan „naruszonej równowagi”, określane również „dryfem na krawędzi chaosu”, z którym muszą radzić sobie i w którym muszą funkcjonować przedsiębiorstwa (m.in. Ph. Kotler, J.A. Caslione, E. Mączyńska, J. Skalik, A.K. Koźmiński, K. Obłój, P. Nesterowicz i inni).
- 5) Dokonując krytycznej analizy literatury przedmiotu, a także uwzględniając opisaną w rozdziale pierwszym metaforę ewolucyjną, uzasadnione wydaje się w teorii bankructw i upadłości przedsiębiorstw posługiwanie się następującym ciągiem logicznym: „efektywność systemu immunologicznego” organizacji determinują m.in. sytuacje kryzysowe, jednak ich niewłaściwa antycypacja lub bagatelizacja może doprowadzić do zaistnienia etapu kryzysu właściwego, który w wyniku istotnej utraty płynności finansowej może eskalować w stan ekonomicznego bankructwa, ten zaś, w konsekwencji orzeczenia przez sąd niewypłacalności, może doprowadzić do pojawienia się stanu upadłości przedsiębiorstwa (zob. rys. 1.12)¹⁸⁹.
- 6) W związku z powyższym, na drodze analogii, można zauważyć, że w spirali związków przyczynowo-skutkowych procesu eskalacji symptomów sytuacji kryzysowej oraz jej konsekwencji mogą wystąpić następujące punkty przełomu: kryzys dotychczasowego modelu zarządzania, kryzys reaktywności organizacji, kryzys odporności finansowej, kryzys restrukturyzacji (zob. rys. 1.6).

¹⁸⁸ Stanowisko takie zajmuje również K. Poznańska. Zob. K. Poznańska, *Ewolucyjny model upadłości* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 344.

¹⁸⁹ Ujęcie to nie może być traktowane aksjomatycznie z uwagi na różnorodność symptomów, ich wielowymiarowość oraz złożoność czynników determinujących w praktyce stan upadłości przedsiębiorstw. Problematyce tej poświęcony został kolejny rozdział książki.

TEORIA BANKRUCTW I PODSTAWY OGŁOSZENIA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Efektem opisanego w rozdziale pierwszym procesu rozwoju bagatelizowanej sytuacji kryzysowej w etap kryzysu właściwego może być proces ekonomicznego bankructwa, który z kolei może doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa¹. Użycie terminu „bankructwo” na gruncie naukowym może rodzić pewne spory. Wydaje się bowiem, że istnieje tu dysonans pomiędzy poprawnością zastosowania pojęcia „bankructwo” na gruncie ekonomicznym a rozumieniem tego terminu w ujęciu prawnym. W formalnym języku prawniczym pojęcie takie właściwie nie istnieje. Czy rzeczywiście jednak prawnicy są aż tak radykalni?

Ciąg przyczynowo-skutkowy rozwoju sytuacji kryzysowej zidentyfikował S. Gurgul, zauważając, że na drodze do upadłości przedsiębiorstwa występują następujące etapy: 1) kryzys strategii, 2) kryzys rentowności, 3) kryzys obrotów, 4) kryzys płynności, 5) niewypłacalność². Kolejne etapy cyklu życia organizacji, która bagatelizuje przejawy rozwoju sytuacji kryzysowej, usytuowane pomiędzy etapem kryzysu właściwego a samą upadłością jednostki, składają się na proces definiowany jako jej ekonomiczne bankructwo. Pod względem prawnym bowiem postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości zostaje wszczęte względem dłużnika pod warunkiem, że wystąpią określone przesłanki potwierdzające jego niewypłacalność oraz że ma on zdolność upadłościową³. Temu zagadnieniu zostanie poświęcona dalsza część książki (zob. podrozdziały 2.6 i 2.7).

Najpierw należy rozważyć sytuację przedsiębiorstwa, która poprzedza etap sądowego zaspokajania wierzytelności różnych grup interesariuszy – etap jego ekonomicznego bankructwa. Jest to bowiem termin, który w opinii autora jest zasadny i poprawny nie tylko na gruncie rozważań ekonomicznych. Przyjęto zatem, że uwarunkowania

¹ Sformułowania „ekonomiczne bankructwo” użyto w celu zróżnicowania terminologicznego i znaczeniowego kolejnych etapów transformacji sytuacji kryzysowej i dalszych jej konsekwencji.

² S. Gurgul, *Kryzys, droga do upadłości* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1109, Wrocław 2006, s. 268.

³ Określenie to jest używane w nauce prawa i orzecznictwie. Oznacza przymiot umożliwiający prowadzenie postępowania upadłościowego. Jest to szeroko omawiane zagadnienie dotyczące podmiotowego zakresu stosowania ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 233). Szerzej: *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, red. A. Witosz, A.J. Witosz, wyd. 4, LexisNexis, Warszawa 2012, s. 44–62.

eskalacji sytuacji kryzysowej w organizacji, a także jej transformacja w stan ekonomicznego bankructwa mogą w konsekwencji prowadzić do upadłości przedsiębiorstwa. Bliskie takiej perspektywie widzenia problemu jest również stanowisko terminologiczne zajmowane w sprawie podstaw ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw przez A. Hrycaj. Autorka słusznie zauważa, że „postępowanie upadłościowe (...) oznacza postępowanie służące zbiorowemu zaspokojeniu wierzycieli, którego podstawą jest sytuacja kryzysowa dłużnika związana z jego niewypłacalnością”⁴. W praktyce bagatelizacja sytuacji kryzysowej w organizacji może skutkować tym, że przedsiębiorstwo z etapu kryzysu właściwego przejdzie w stan ekonomicznego bankructwa, a w skrajnej sytuacji nastąpi jego upadłość.

Intuicyjnie przyzwyczajeni do stałości pewnych stereotypów nie możemy zapominać o niezwyklej dynamice zmian zachodzących w sferze gospodarczej, w której dotychczasowe, wydawałoby się niezmiennie aksjomaty, tracą na swojej ponadczasowej aktualności. Doświadczenia spektakularnych bankructw i upadłości globalnych przedsiębiorstw, jakie nastąpiły w ostatniej dekadzie, załamały jeszcze do niedawna silny paradygmat *too big to fail*. Jak bowiem zauważa A. Adamska, w skali globalnej istnieje wiele instytucji i korporacji międzynarodowych, w których zaangażowane kapitały są porównywalne do wartości PKB średniej wielkości państw⁵. Na świecie miały już miejsce tak spektakularne bankructwa przedsiębiorstw „gigantów”, że trudno było przed ich wystąpieniem nawet wyobrazić sobie realne skutki i konsekwencje, jakie mogłyby przynieść ich upadłości (zob. rys. 2.1)⁶.

Jak zauważa J.K. Solarz, *too big to fail* w istocie mogło oznaczać, że organizacja osiągnęła za duży rozmiar, aby mogła upaść lub też za duży rozmiar, aby można było sfinansować jej likwidację⁷. Kontynuując tak zbudowaną konstrukcję logiczną, można przytoczyć również poglądy M. Grendowicza, który dosadnie określił instytucje finansowe jako „zombie”, czyli „zbyt duże, by upaść, podtrzymywane przy życiu zwykle dzięki kroplówce pieniądza podatnika, wbrew istnieniu oczywistych przesłanek do ich upadłości”, jednak nie odmawia się im wsparcia, gdyż „oznaczałoby to nieprzewidywalne w skutkach perturbacje o zasięgu światowym”⁸. Na problematykę wielkich korporacji i kreowanego przez nie ryzyka systemowego zwracał uwagę także P. Masiukiewicz. Przywołując poglądy takich badaczy, jak: B. Gup, F. Mishkin, P. Molyneux, N. Roubini,

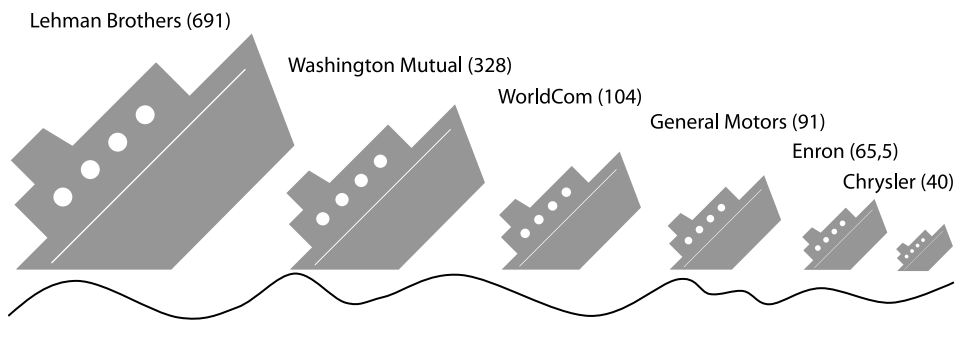
⁴ A. Hrycaj, *Jurysdykcja krajowa w sprawach o ogłoszenie upadłości objętych zakresem zastosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 46.

⁵ A. Adamska, *Bankructwa, upadłości...*, s. 54.

⁶ Największe bankructwa USA i wartość ich majątku (poza wymienionymi na rys. 2.1) to: Texaco (1987 r.; 35,9 mld USD), Financial Corp. of America (1988 r.; 33,9 mld USD), Global Crossing (2002 r.; 25,5 mld USD), UAL/United Airlines (2002 r.; 25,2 mld USD), Adelphia Communications (2002 r.; 24,4 mld USD), Pacific Gas and Electric (2001 r.; 21,5 mld USD), MCorp (1989 r.; 20,2 mld USD), Kmart (2002 r.; 17,0 mld USD); za: M. Fijałkowski, *Bankructwo po Amerykańsku*, „Zarządzenie na Świecie” 2003, nr 10, s. 20.

⁷ Ibidem, s. 20.

⁸ M. Grendowicz, *Banki zombie*, „Forbes”, <http://www.forbes.pl> (dostęp: 22.02.2012).



Rys. 2.1. Przykłady największych bankructw przedsiębiorstw międzynarodowych o zasięgu globalnym (wartość firmy w mld USD)

Źródło: BankruptcyData, za: K. Garski, *Na równi pochyłej*, „Gazeta Bankowa”, 11.09.2010, s. 78.

J. Stiglitz, G. Stern i R. Feldman, zauważył on, że podobnie jak duże banki tworzą ryzyko systemowe na rynkach finansowych, tak duże korporacje poprzez aktywną działalność na rynkach finansowych mogą też kreować ryzyko systemowe w gospodarce. Piotr Masiukiewicz zwrócił uwagę na to, że bankructwo tych jednostek może wywołać efekt domina, skutkujący radykalnym osłabieniem pozycji mniejszych przedsiębiorstw. Ponadto sformułował on radykalną tezę, że w skrajnym scenariuszu korporacje te jako istotni klienci banków mogą również pociągnąć je same ku upadłości⁹.

W związku z powyższym wydaje się, że nie sposób rozpocząć przeglądu i analizy literatury naukowej nawiązującej do bankructw i upadłości przedsiębiorstw w oderwaniu od rzeczywistości gospodarczej, interpretowanej przynajmniej na poziomie upadłości tych największych, opisywanych w publikacjach na całym świecie, „gigantów”. Na rys. 2.1 przedstawiono najbardziej spektakularne bankructwa i upadłości międzynarodowych instytucji globalnych. Zaistnienie tych zjawisk skłoniło autora do redefinicji pojęcia kryzysu finansowego i gospodarczego. Cechą wspólną przytoczanych w dalszej części przykładów spektakularnych upadłości wydaje się właśnie ich wcześniej artykułowa nieprawdopodobność, a tym samym niezwykle trudna do przewidzenia możliwość realnego wystąpienia. Należy jednak pamiętać, że każda taka sytuacja, dotycząca nawet relatywnie niewielkich organizacyjnie czy kapitałowo przedsiębiorstw, w zdecydowanej większości przypadków dla jej kooperantów powoduje okresowe, a nierzadko nawet długofalowe problemy z egzekucją zobowiązań. Tym samym bezpośrednio zagraża ich ciągłości funkcjonowania.

Nie tylko w publikacjach *stricte* naukowych, ale i w mediach całego świata jednoznacznie określono datę początku globalnego kryzysu finansowego, która nierozdzielnie była związana z upadłością banku inwestycyjnego Lehman Brothers¹⁰. W dniu

⁹ P. Masiukiewicz, *Wielkie korporacje a ryzyko systemowe*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas” 2014, z. 1, s. 59.

¹⁰ M. Rosińska-Bukowska, *Kryzys w Strefie Euro – wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2012, nr 273, s. 345–350.

15 września 2008 r. został bowiem złożony wniosek o upadłość jednej z największych międzynarodowych korporacji finansowych Lehman Brothers Holdings Inc. (LBHI). Była to nie tylko jedna z największych, ale zarazem najbardziej skomplikowanych upadłości, która dotknęła bezpośrednio 209 zależnych spółek LBHI, funkcjonujących w 21 krajach na całym świecie¹¹. LBHI był jednym z 4 największych banków inwestycyjnych USA, zaś grupa Lehman zatrudniała łącznie około 25 tys. pracowników. Poza rynkiem amerykańskim jej działalność była prowadzona w 40 krajach, poprzez 650 powiązanych organizacyjnie podmiotów funkcjonujących na rynku kapitałowym w segmencie bankowości inwestycyjnej oraz w zakresie usług powierniczych¹². O wadze tej upadłości, jak również kumulacji innych zewnętrznych czynników kryzysotwórczych może świadczyć m.in. diagnoza J. Sochy, W. Orłowskiego i T. Koniecznego, którzy w raporcie PricewaterhouseCoopers podkreślili, że: „doszło do niemal całkowitego paraliżu rynku międzybankowego, będącego odbiciem utraty zaufania uczestników rynku do siebie nawzajem. Przed utratą płynności, masowymi bankructwami i pełnym wyschnięciem kredytu dla gospodarki zapobiegła bezprecedensowa akcja głównych banków centralnych, gotowych do emisji dodatkowych bilionów dolarów, euro, funtów i jenów, mających zapewnić bankom dostęp do krótkookresowego finansowania”¹³. Autorzy zauważyli, że w ciągu miesiąca od upadłości Lehman Brothers indeksy głównych giełd w krajach najwyżej rozwiniętych gospodarczo spadły o 25%, a na giełdach rynków wschodzących spadki te dochodziły nawet do 50%. W połączeniu z trudnościami w spłacie kredytów doprowadziło to do ograniczenia wydatków konsumpcyjnych, ostatecznie „wciągając światową gospodarkę w najpotężniejszą recesję od lat 30. XX w. W efekcie tego bankructwem zostały zagrożone całe kraje, przed którymi ratować je musiały awaryjnymi pożyczkami instytucje międzynarodowe na czele z Międzynarodowym Funduszem Walutowym”¹⁴.

Tydzień po upadłości LBHI, w dniu 26 września 2008 r. wpłynął do sądu (The United States Bankruptcy Court for the District of Delaware) wniosek upadłościowy Washington Mutual Inc.¹⁵ Tym samym największy w USA holding finansowy z Seattle, specjalizujący się w depozytach i kredytach hipotecznych, został wpisany na listę „Top 10 Bankruptcies”, opublikowaną przez „Time”¹⁶. Jak poinformowała Federal Deposit Insu-

¹¹ M. Fleming, A. Sarkar, *The Failure Resolution of Lehman Brothers*, Special Issue: Large and Complex banks, „Economic Policy Review” 2014, vol. 20, no. 2, s. 1, 38.

¹² T. Obal, M. Szymańska, *Upadłość banku inwestycyjnego na przykładzie Lehman Brothers*, „Bezpieczny Bank” 2009, nr 1(38), s. 55–56.

¹³ J. Socha, W. Orłowski, T. Konieczny, *Rok kryzysu. Co dalej? Wyzwania stojące przed spółkami*, PricewaterhouseCoopers, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/rok-kryzysu.pdf> (dostęp: 7.01.2015).

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Opinion of The United States Bankruptcy Court for the District of Delaware, Case No. 08-12229 (MFW), <http://www.deb.uscourts.gov/sites/default/files/opinions/judge-mary-f.walrath/wamu-v-oregon-otc-f12-19-12.pdf> (dostęp: 10.01.2015).

¹⁶ Na liście 10 najbardziej spektakularnych upadłości, opublikowanych przez „Time”, ale także wymienianych w innych publikacjach, znalazły się: 1) Lehman Brothers Holdings Inc., 2) Washington Mutual Inc., 3) WorldCom Inc., 4) GM, 5) Enron Corp., 6) Consec Inc., 7) Chrysler, 8) Thorn-

rance Corporation, jego aktywa wyceniane wcześniej na 327,9 mld USD zostały ostatecznie przejęte przez bank JPMorgan Chase & Co. za 1,9 mld USD¹⁷. Warto również dodać, że w ciągu roku cena akcji Washington Mutual Inc. spadła z poziomu 30 USD do zaledwie 2 USD¹⁸.

Głośna na całym świecie upadłość spółki z branży energetycznej Enron Corporation zapewne jeszcze długo będzie się wiązać z takimi pojęciami, jak: oszustwa i defraudacje gospodarcze, malwersacje finansowe czy też korupcja. Ujawnione informacje o ukrywanej skali zadłużenia przedsiębiorstwa, a także oszukiwanie inwestorów poprzez dokonywanie skomplikowanych transakcji finansowych przez powiązane kapitałowo spółki specjalnego przeznaczenia (ang. *special purpose entity*) doprowadziły do stanu upadłości korporację, która jeszcze w 2000 r. zatrudniała ponad 22 tys. pracowników i generowała przychody ze sprzedaży na poziomie 101 mld USD. Skala nieprawidłowości, *notabene* audytowanych przez jedną z największych na świecie (należącą do tzw. Wielkiej Piątki – ang. *Big Five*) firm audytorskich – Arthura Andersena, była porażająca. Po dokonaniu koniecznych korekt, w wyniku ujawnionego w 2001 r. skandalu finansowego, Enron musiał obniżyć wartość kapitału akcyjnego o 1,2 mld USD, a także ująć w bilansie wcześniej księgowane oddzielnie pozycje, co w rezultacie spowodowało obniżenie osiągniętych w latach 1997–2001 wyników finansowych. Jak podkreśla M. Aluchna, całkowita suma dokonanych oszustw, tego ówczesnie „największego w historii bankructwa”, była szacowana na 62 mld USD, a pozew złożony przez udziałowców opiewał na około 25 mld USD¹⁹. Niestety, nie był to koniec ujawnionych nieprawidłowości, których konsekwencje dotknęły również wspomnianej firmy audytorskiej Arthur Andersen²⁰.

Na trzecim miejscu w rankingach największych upadłości USA znajduje się World Com Inc. To bankructwo nastąpiło po upadłości Enronu i pogłębiło kryzys amerykańskiego sektora telekomunikacyjnego, pokazując jednocześnie, jak wielki może być na rynku spadek zaufania do zarządów tak dużych i znaczących dla gospodarki globalnej instytucji – „najważniejsze amerykańskie i europejskie indeksy giełdowe spadły do najniższych poziomów od około 5 lat”, pomimo że wyniki spółek nie uzasadniały takich spadków²¹.

burg Mortgage, 9) Pacific Gas & Electric Company, 10) Texaco Inc. Za: *Top 10 Bankruptcies, Empty Pockets*, <http://content.time.com> (dostęp: 20.12.2014).

¹⁷ FDIC: https://www.fdic.gov/bank/individual/failed/wamu_settlement.html; <https://www.fdic.gov/bank/individual/failed/wamu.html> (dostęp: 28.12.2014).

¹⁸ <http://content.time.com/time/specials/packages/article/> (dostęp: 7.01.2015).

¹⁹ Szerzej: M. Aluchna, *Upadek Enron [w:] Najgorsze strategie i praktyki zarządzania. Historia upadków przedsiębiorstw*, red. M. Pindelski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008, s. 27–29.

²⁰ Szerzej: M. Ambroziak, *Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego: studia przypadków amerykańskich*, „Zarządzanie i Finanse”, R. 10, 2012, nr 1, cz. 1, s. 309–313.

²¹ Szerzej: T. Deptuła, *Upadek WorldComu. Krajobraz po klęsce*, „Prawo i Gospodarka – Magazyn Finansowy” 2002, nr 175(1397), s. 6–7.

Spektakularne upadłości przedsiębiorstw globalnych nie ominęły również branży motoryzacyjnej. Po upadłości w 2009 r. zadłużonego na ponad 7 mld USD Chryslera przyszedł czas na ogłoszenie niewypłacalności największego na świecie producenta samochodów General Motors, którego zadłużenie w kulminacyjnym momencie ponad dwukrotnie przewyższyło wartość posiadanych aktywów. Paradygmat *too big to fail* stał się tym samym w pierwszej dekadzie XXI w. tak bardzo nieaktualny, jak silnie był wcześniej postrzegany w kategorii aksjomatu. Kryzys rozpoczął się od dynamicznych zmian w sektorze finansowym, telekomunikacyjnym i samochodowym, a następnie doprowadził do istotnych zmian w regułach funkcjonowania na globalnych rynkach przedsiębiorstw budowlanych, stoczniowych²² oraz podmiotów funkcjonujących w zróżnicowanych branżach szeroko rozumianego sektora przetwórstwa przemysłowego.

2.1. Bankructwo w teorii nauk ekonomicznych

W opracowaniach Komisji Europejskiej można znaleźć dość radykalną i często podnoszoną również w literaturze przedmiotu tezę, zgodnie z którą około 50% przedsiębiorstw Unii Europejskiej nie jest w stanie przetrwać pierwszych pięciu lat, zaś odsetek upadłości w populacji zamykanych w tym czasie przedsiębiorstw wynosi około 15%²³. Ekspert ci szacują ponadto, że w 4–6% upadłości przedsiębiorstw można doszukać się celowych działań, które polegają na defraudacjach, oszustwach finansowych i manipulacjach mających na celu postawienie w stan upadłości tych przedsiębiorstw. Abstrahując od dokładności tych statystyk, rodzi się w tym miejscu pytanie, jak *de facto* można byłoby scharakteryzować i określić grupę tych podmiotów gospodarczych, które nie zostały postawione w stan upadłości, a zostały z różnych przyczyn zlikwidowane. Sądowo nie zostało przeprowadzone postępowanie upadłościowe, jednak jednostki te musiały zniknąć z rynku. Odpowiedź na to pytanie oczywiście nie jest jednoznaczna. Grupa likwidowanych jednostek gospodarczych nie jest bowiem homogeniczna, tak jak niejednorodne są przyczyny tych likwidacji. Poza wieloma sytuacjami, często nadzwyczajnymi i losowymi, które uniemożliwiły przedsiębiorcom prowadzenie firm w dotychczasowej postaci, można wskazać również takie przypadki, w których to sposób zarządzania doprowadził do zakwestionowania sensu dalszej egzystencji podmiotu, co wprost przejawiało się szeroko pojętymi problemami finansowymi. Można je, na wstępnym etapie rozważań o istocie bankructw przedsiębiorstw, określić mianem trudności z utrzymaniem odpowiedniego poziomu płynności finansowej.

²² Szerzej: B. Nogalski, *Strategie przedsiębiorstw w sektorach schyłkowych na przykładzie sektora stoczniowego. Uwarunkowania i ewolucja zachowań strategicznych* [w:] *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M. Romanowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004, s. 283–302.

²³ *A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, Report of the Expert Group, European Commission Enterprise and Industry Directorate-General, January 2011, s. 3; *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*, Final Report, European Commission, January 2011, s. 114.

Należy bowiem podkreślić, że w sensie ekonomicznym istnieje pewien specyficzny etap w cyklu życia przedsiębiorstwa doświadczającego kryzysu właściwego, w którym jego eskalacja przybiera tak zaawansowaną formę, iż ma on bezpośredni wpływ na zdolność do bieżącego zarządzania środkami finansowymi. Nie jest to jeszcze etap (stwierdzonej postanowieniem sądu) niewypłacalności, ale *de facto* poprzedzająca ją faza braku płynności finansowej. W jej trakcie w bardzo szybkim tempie narastają faktyczne problemy z bieżącym i terminowym regulowaniem zapadalnych zobowiązań. Warto podkreślić, że problemy te mogą wystąpić nie tylko w przedsiębiorstwach, które ostatecznie zostały zlikwidowane. Szeroko rozumianych problemów organizacyjno-finansowych doświadczają również organizacje, którym udaje się przetrwać na rynku. Jednak ich kwantyfikacja staje się w tym momencie niezwykle problematyczna. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że jest ona niemożliwa. Przedsiębiorstwa te nie są ujmowane w żadnych publicznych statystykach czy rejestrach. Jedyne rynkowo inicjowane działania, zauważalne m.in. poprzez działalność i funkcjonowanie biur informacji gospodarczej (BIG), mogą sprawić, że możliwe będzie ustalenie mniej bądź bardziej precyzyjnej listy nierzetelnych dłużników.

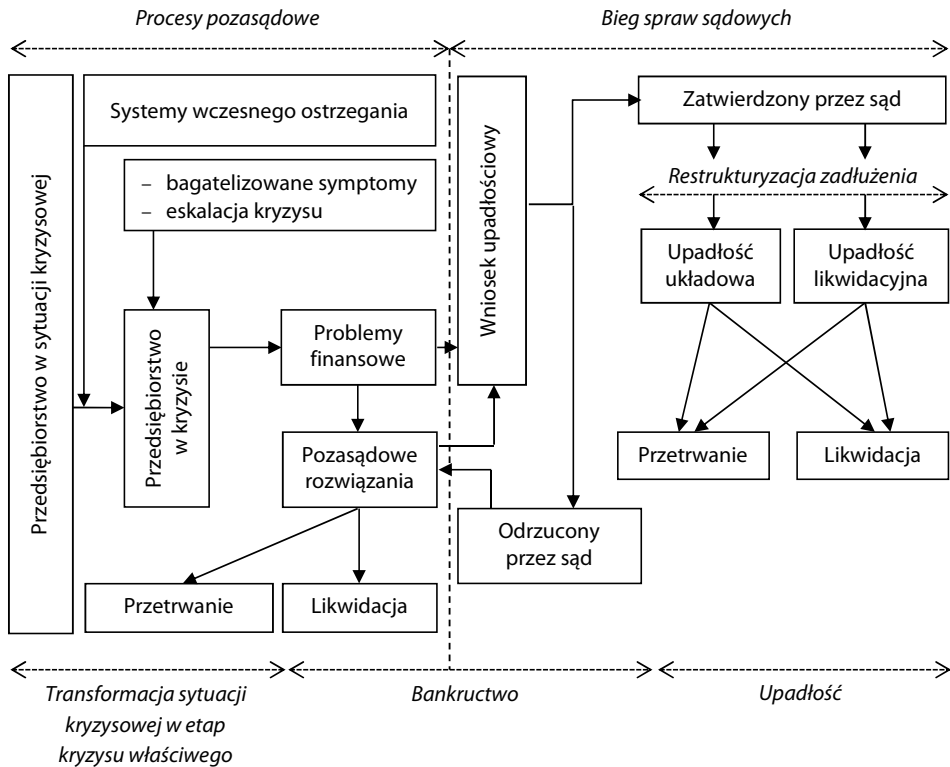
Piotr Dominiak, analizując problemy definicyjne oraz statystyczne w obszarze tzw. demografii przedsiębiorstw, używa pojęcia „zgon”, które stosuje zamiennie ze słowem „wyjście”²⁴. Określenie „zgon” w odniesieniu do przedsiębiorstw jest bardzo pojemne i jednocześnie trudne do jednoznacznej interpretacji. Autor odnajduje w literaturze anglojęzycznej różne synonimy tego słowa, które mogą być utożsamiane właśnie z zaprzestaniem prowadzenia działalności gospodarczej, m.in.: *discontinuance* (zaprzestanie), *cease to trade* (zawieszenie działalności), *derogister* (wyrejestrowanie), *liquidation* (likwidacja), *closure* (zamknięcie), *insolvency* (niewypłacalność), *bankruptcy* (bankructwo), *failure* (niepowodzenie) czy *disapperance* (zniknięcie)²⁵. Alternatywne scenariusze rozwoju sytuacji kryzysowej, a w szczególności procesy zachodzące pomiędzy etapem kryzysu właściwego a upadłością, stanowiące tzw. etap bankructwa przedsiębiorstwa, zostały przedstawione na rys. 2.2.

Wskutek stopniowej kumulacji dwukierunkowych problemów płatniczych pojawia się realne zagrożenie utraty wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa²⁶. Oczywiście utrata tej wiarygodności jest procesem, który może się rozpoczynać m.in. w wyniku

²⁴ Pojęcie „demografia przedsiębiorstw” zostało wyjaśnione w podrozdziale 2.4, w którym wskazano także na kontrowersje związane z jego wykorzystywaniem w badaniach naukowych.

²⁵ P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 193.

²⁶ Z jednej strony przedsiębiorstwo tracące płynność finansową może mieć problemy ze skutecznym inkasem należności, których kumulacja w dalszej perspektywie może prowadzić do problemów z terminowym regulowaniem zapadalnych zobowiązań. Zachodzi wówczas, opisana w dalszej części książki, przyczynowo-skutkowa zależność w ramach tzw. cyklu konwersji gotówkowej. Wydłużający się cykl rotacji należności skutkuje nieakceptowalnym przez wierzycieli wydłużeniem cyklu rotacji zobowiązań dłużnika. Z drugiej zaś strony nieracjonalność podejmowanych w przeszłości decyzji o realizacji ryzykownych przedsięwzięć gospodarczych bądź innych projektów, które okazały się nieefektywne (nierentowne), prowadzi do trudności



Rys. 2.2. Etap bankructwa w procesie rozwoju i transformacji sytuacji kryzysowej na drodze do upadłości i likwidacji przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, Report of the Expert Group, European Commission Enterprise and Industry Directorate-General, January 2011, s. 6.

stopniowo pogłębiającej się utraty płynności finansowej. Dopiero gdy przyjmie ona już na tyle duży rozmiar, że wierzyciele, tracąc nadzieję na odzyskanie swoich wierzytelności, oddadzą sprawę do właściwego sądu gospodarczego, pojawia się przesłanka do formalnego uznania stanu niewypłacalności dłużnika²⁷. Na marginesie tych rozważań należy jednak podkreślić, że niewypłacalność może wystąpić również w innych sy-

w zaspokajaniu roszczeń wierzycieli. Sytuacja ta wynika z braku środków finansowych na pokrywanie bieżących stadiów realizacji projektu.

²⁷ W opinii R. Pastusiaka bankructwo jest zakończeniem prowadzenia działalności gospodarczej na skutek trwałej utraty płynności i niemożności spłaty wszystkich zobowiązań. Wynika ono przede wszystkim z niemożności spłaty zobowiązań będących pochodną zatorów płatniczych. R. Pastusiak, *Zatory płatnicze a bankructwo przedsiębiorstw. Propozycja rozwiązań systemowych na podstawie wykorzystania rachunku bankowego* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1200, Wrocław 2008, s. 420.

tujacjach określonych ustawą Prawo upadłościowe i naprawcze²⁸. Proces, będący efektem spiętrzenia negatywnych konsekwencji kryzysu właściwego w przedsiębiorstwie, rozpoczynający się od pierwszych przesłanek utraty płynności finansowej i trwający do momentu, w którym przedsiębiorstwo staje się niewypłacalne, będziemy nazywać etapem ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstwa. Jak słusznie bowiem zauważa J. Pocięcha, z uwagi na brak jednolitej definicji, wskazującej na rynku międzynarodowym na istotę pojęcia „bankructwa”, można je zdefiniować dwojako. W ujęciu wąskim bankructwem jest stan upadłości przedsiębiorstwa, w którym znalazło się ono z mocy obowiązującego prawa (w Polsce – Prawo upadłościowe i naprawcze). W ujęciu szerokim bankrutami są zarówno podmioty klasyfikujące się w ujęciu wąskim, jak i wszystkie te jednostki, które „rynek uznaje za stanowiące zagrożenie dla uczestników obrotu gospodarczego”²⁹.

Zbieżne i zarazem niezwykle ważne dla dalszego dyskursu poglądy na temat istoty i różnic w definiowaniu bankructwa i upadłości prezentują A. Herman i E. Mączyńska. Wstępnej interpretacji dokonał A. Herman, zauważając, że bankructwo jest terminem ekonomicznym, zaś upadłość – prawnym³⁰. Autor ten jednocześnie słusznie podkreśla występowanie luki edukacyjnej i brak rozwiniętej ekonomiki bankructw we współczesnej teorii rynkowej przedsiębiorstwa. Poglądy takie prezentuje również A. Tokarski, zauważając, że problem bankructwa cechuje wciąż mgliste rozpoznanie i brak wystarczającej teorii³¹. Natomiast E. Mączyńska z jednej strony podkreśla dostrzegalne skutki braku kompleksowej teorii bankructw dla praktyki gospodarczej, z drugiej zaś strony zauważa tendencję naukowców do podejmowania przekrojowych badań na ten temat, co skutkuje pojawianiem się pierwszych uogólnień oraz syntez, które można, według autorki, uznać za elementy kształtującej się stopniowo „pozytywnej i normatywnej teorii bankructwa w biznesie”³². Warto również w tym miejscu zauważyć, że bardzo interesujący przegląd istotnych prac dla rozwoju teorii bankructw przedsiębiorstw przeprowadził D. Jabłoński, który zmierzył się z próbą wyselekcjonowania tych laureatów Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla, których prace w sposób pośredni lub bezpośredni nawiązują do problematyki bankructw przedsiębiorstw³³. Wymienił w szczególności takie postaci, jak: George Arthur

²⁸ Złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości nie musi zostać dokonane przez samych wierzycieli. Czynność tę może, na mocy art. 21. p.u.n., wykonać również sam dłużnik.

²⁹ J. Pocięcha, *Problemy prognozowania bankructwa firmy metodą analizy dyskryminacyjnej*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2007, nr 205, s. 64–65.

³⁰ A. Herman, *Ekonomika bankructw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2010, nr 4, s. 2.

³¹ A. Tokarski, *Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości*, „Przedsiębiorczość, Edukacja” 2012, nr 8, s. 173.

³² E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny, statystyczny i rzeczywisty* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowania upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60), s. 26.

³³ Szerzej: D. Jabłoński, *Bankructwa przedsiębiorstw w pracach laureatów Nagrody Nobla* [w:] *Melandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 97–105.

Akerlof³⁴, Robert Aumann i Thomas Schelling³⁵, Ronald Coase³⁶, Daniel Kahneman i Vernon Smith³⁷, Paul Krugman³⁸, Merton Miller, Harry Markowitz i William Sharpe³⁹, Franco Modigliani⁴⁰, Joseph Stiglitz⁴¹.

³⁴ George Arthur Akerlof (ur. 1940 r.) – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 r. Przedmiotem prowadzonych przez niego badań była analiza rynków, w których występuje asymetria informacji. Opracował on jeden z pierwszych modeli opisujących asymetrię informacji prowadzącą do hazardu moralnego oraz tzw. negatywnej selekcji, czyli zjawiska polegającego na tym, że w wyniku braku równowagi informacyjnej produkty o niższej jakości wypierają produkty lepsze. Swoimi badaniami G.A. Akerlof objął rynek samochodów używanych. Szerzej: G.A. Akerlof, *The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „The Quarterly Journal of Economics” 1970, vol. 84, no. 3, s. 488–500; G.A. Akerlof, P.M. Romer, *Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1993, no. 2.

³⁵ Israel Robert John Aumann (ur. 1930 r.), Thomas Crombie Schelling (ur. 1921 r.) – laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2005 r. Realizowali badania dotyczące wykorzystania teorii gier w naukach społecznych i mikroekonomii, w zakresie zachowania jednostek i rozwiązywania konfliktów. Teoria gier wywodząca się z badania gier hazardowych nie była jednak wykorzystywana wyłącznie z ekonomii, ma swoich przedstawicieli również w naukach biologicznych czy socjologii. Wcześniejsi nobliści zajmujący się teorią gier to w szczególności: H. Simon (1916–2001) nagrodzony w 1978 r.; J. Nash (ur. 1928 r.), R. Selten (ur. 1930 r.), J.Ch. Harsanyi (1920–2000), nagrodzeni w 1994 r.; W.S. Vickrey (1914–1996), J.A. Mirrlees (ur. 1936 r.), nagrodzeni w 1996 r.; a także nagrodzeni w 2007 r. za wykorzystanie teorii gier w dziedzinie ekonomii: L. Hurwicz (1917–2008), E.S. Maskin (ur. 1950 r.), R.B. Myerson (ur. 1951 r.).

³⁶ Ronald Harry Coase (1910–2013) – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1991 r. Zajmował się problematyką kosztów transakcyjnych w mikroekonomii i ich rolą w powstawaniu instytucji przedsiębiorstwa. Szerzej: R.H. Coase, *The Institutional Structure of Production (Nobel Lecture)*, „American Economic Review” 1992, vol. 82, s. 713–719; E. Langer, *Professor Ronald Coase: Economist who won the Nobel Prize*, „Washington Post”, 6.09.2013, <http://www.independent.co.uk> (dostęp: 4.01.2014); W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3, Warszawa 2012, s. 28–31.

³⁷ Daniel Kahneman (ur. 1934 r.), Vernon Lomax Smith (ur. 1927 r.) – laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2002 r. D. Kahneman wraz z A.N. Tverskym opracowali, pozostającą w sprzeczności z teorią użyteczności oczekiwanej, teorię perspektywy, poprzez którą autorzy tłumaczą mechanizmy podejmowania decyzji w warunkach ryzyka. D. Kahneman i V.L. Smith otrzymali Nagrodę Nobla za wprowadzenie eksperymentów ekonomicznych do badań naukowych i zapoczątkowanie ekonomii eksperymentalnej. Szerzej: D. Kahneman, A.N. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 47, s. 263–291; D. Kahneman, *Pułapki myślenia...*

³⁸ Paul Robin Krugman (ur. 1953 r.) – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2008 r. Twórca nowej geografii ekonomicznej. Zgodnie z tą teorią efektywność organizacji i gospodarki wynika przede wszystkim z lokalizacji geograficznej, w której takie cechy, jak klimat czy warunki komunikacyjne, stanowią zasadnicze determinanty rozwoju. P. Krugman, *Development, Geography, and Economic Theory*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge–Massachusetts–London 1995; R. Bartkowiak, *Współczesne teorie ekonomiczne*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, 2010, t. 97, z. 2, s. 16–29.

Bardzo ważne i jednocześnie inspirujące stanowisko w rozważaniach na temat różnicowania pojęciowego terminów „bankructwo” i „upadłość” prezentuje E. Mączyńska. Autorka podkreśla, że „utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne jedynie w przypadku upadłości zawinionej (podlegającej karze współmiernej do winy, co regulują szczegółowe przepisy)”⁴². Idąc dalej tym tokiem myślenia, zauważa, że upadłość niezawiniona nie powinna być traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym, gdyż nie wynika ona z nieprawidłowości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, natomiast z przyczyn zewnętrznych, np. przestępstwa gospodarczego lub oszustwa ze strony kontrahenta⁴³. Warto raz jeszcze podkreślić, że tak jak nie każda upadłość może dotyczyć bankruta, tak nie każde bankructwo staje się upadłością. Na tę zależność zwraca uwagę w swoich rozważaniach również T. Korol, który za J. Rutkowską zauważa, że brak zdolności do terminowego inkasa należności podmiotu gospodarczego staje się podstawą jego technicznej niewypłacalności⁴⁴. Ta z kolei powoduje brak płynności finansowej, ale jeszcze definitywnie nie oznacza bankructwa przedsiębiorstwa. Dzie-

³⁹ Merton Howard Miller (1923–2000), Harry Max Markowitz (ur. 1927 r.), William Forsyth Sharpe (ur. 1934 r.) – laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1990 r. Nagroda została im przyznana za pionierskie badania nad ekonomiczną teorią finansów i finansowaniem przedsiębiorstw. Za: <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Miller.html> (dostęp: 5.01.2014).

⁴⁰ Franco Modigliani (1918–2003) – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1985 r. Nagrodę otrzymał za prekursorskie analizy oszczędności i rynków finansowych w krajach kapitalistycznych. Razem z wyżej wymienionym M.H. Millerem stworzył tzw. twierdzenie Modiglianiego-Millera, zgodnie z którym: 1) wartość przedsiębiorstwa nie zależy od stosunku jego długu do kapitału własnego, czyli sposobu finansowania przedsiębiorstwa; 2) dźwignia finansowa nie ma wpływu na WACC (średnioważony koszt kapitału); 3) wartość firmy nie jest zależna od polityki dywidend; 4) właściciele kapitału wykazują obojętność w stosunku do realizowanej polityki finansowej przedsiębiorstwa. F. Modigliani, M.H. Miller, *The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review” 1958, no. 48, s. 261–297; F. Modigliani, M.H. Miller, *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction*, „American Economic Review” 1963, no. 53, s. 433–443.

⁴¹ Joseph Eugene Stiglitz (ur. 1943 r.) – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 r. Przedmiotem jego zainteresowań było m.in. ryzyko bankructwa i jego szokowe następstwa. Szerzej: M.H. Miller, J.E. Stiglitz, *Bankruptcy Protection Against Macroeconomic Shocks: The Case for a „Super Chapter 11”*, the World Bank 1999; za: D. Jabłoński, *Bankructwa przedsiębiorstw...*, s. 101–102.

⁴² E. Mączyńska, *Ocena ryzyka upadłości przedsiębiorstwa* [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 57.

⁴³ Ibidem, s. 57; E. Mączyńska, *Systemy wczesnego ostrzegania przed zagrożeniami w działalności gospodarczej w warunkach globalnej niepewności* [w:] *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 169.

⁴⁴ J. Rutkowska, *Zdolność płatnicza w prognozowaniu upadku przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2001, nr 550, s. 167; za: T. Korol, *Systemy ostrze-*

je się tak dlatego, że okresowy brak płynności finansowej (zdolności płatniczej) może mieć charakter przejściowy. Dopiero jego długoterminowy wymiar, *notabene* również mający swoje odniesienie w prawie upadłościowym i naprawczym, staje się podstawą rozpoczęcia działań w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa⁴⁵. Wyrazem przedstawionych poglądów na temat pojęć „bankructwo” i „upadłość przedsiębiorstwa” jest wskazanie konsekwencji tych zjawisk (zob. tabela 2.1).

Tabela 2.1. Bankructwo a upadłość przedsiębiorstwa w ujęciu E. Mączyńskiej

Upadłość	Upadłość = bankructwo		
niezawiniona	zawinione		
nie podlega karze	nieumyślne	umyślne	umyślne z chęci zysku
	podlega karze		
	odpowiedzialność karna przedsiębiorców (grzywna, pozbawienie prawa sprawowania określonych funkcji, kara pozbawienia wolności)		
	kara łagodniejsza	kara ostrzejsza	kara najostrzejsza

Źródło: E. Mączyńska, *Ocena ryzyka upadłości przedsiębiorstwa* [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 58.

Jak wynika z tabeli 2.1, katalog zewnętrznych przyczyn upadłości niezawinionej jest relatywnie wąski bądź wraz z upływem czasu i rosnącym zaawansowaniem poziomu gospodarki wolnorynkowej staje się on coraz węższy. Mało tego, z biegiem czasu, gdy rozwijają się nowe formy zabezpieczenia wierzycieli przed upadłością ich kooperantów i pojawieniem się tzw. efektów spirali upadłości⁴⁶, coraz trudniej jest identyfikować takie przypadki upadłości, które nie wynikałyby z przyczyn zarządczych⁴⁷. Wydaje się bowiem, że inne przyczyny o charakterze egzogenicznym niż wymienione przez E. Mączyńską „oszustwo w sferze gospodarczej” będą już wiązały się w sposób pośredni właśnie z błędnym zarządzaniem. Jeżeli organizacja np. nie zareaguje z odpowiednim wyprzedzeniem na symptomy zmian koniunkturalnych w otoczeniu zewnętrznym przedsiębiorstwa, to w dalszym ciągu działanie takie mieści się raczej

gania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 23.

⁴⁵ Zgodnie z art. 12 p.u.n. sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza 3 miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika.

⁴⁶ Czynności podejmowane przez wierzycieli w celu zabezpieczenia ich praw do inkasa wierzytelności stanowią przedmiot rozważań w dalszej części niniejszego rozdziału.

⁴⁷ W przedstawionych w podrozdziale 2.2 przekrojowych wynikach badań, prowadzonych w Polsce od początku lat 90. przez różne, w dużym stopniu niezależne jednostki naukowo-badawcze, bardzo wyraźnie można dostrzec wspólny mianownik. Jest nim występowanie niemal we wszystkich wnioskach z badań (nad czynnikami generującymi sytuację kryzysową, kryzys, bankructwo czy w końcu upadłość), w obszarze czynników wewnętrznych, wspólnej determinanty, jaką jest tzw. błędne zarządzanie.

w sferze błędnego zarządzania strategicznego. Co jednak godne podkreślenia, słuszne wydaje się postrzeganie przez E. Mączyńską upadłości niezawinionej, wynikającej z „wyrafinowanego oszustwa gospodarczego”, jako sytuacji, której nie można jednoznacznie utożsamiać z pojęciem ekonomicznego bankructwa.

W kontekście tak zarysowanej różnicy pomiędzy pojęciami „bankructwa” i „upadłości” bardziej właściwe wydaje się przyjęcie jako prawdziwego zdania, że „nie każde bankructwo kończy się upadłością”, aniżeli tezy, iż „nie każda upadłość jest bankructwem”. Twierdzenie to można udowodnić co najmniej na trzy sposoby.

Po pierwsze, brak wystarczającej masy upadłościowej w stosunku do planowanych kosztów postępowania uniemożliwia zgodnie z art. 13 p.u.n.⁴⁸ postawienie w stan upadłości podmiotu będącego *de facto* bankrutem, co oznacza, że „niewielka liczba upadłości nie odzwierciedla rzeczywistej skali niewypłacalności polskich przedsiębiorstw”⁴⁹. To z kolei pozwala sformułować tezę, że liczba bankrutów w polskiej gospodarce zdecydowanie przewyższa liczbę sądowo ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw. Innymi słowy, w obowiązującym współcześnie w Polsce systemie prawno-gospodarczym nie każde bankructwo kończy się upadłością.

Po drugie, występująca od wielu lat w Polsce istotna dysproporcja pomiędzy liczbą wniosków upadłościowych a skalą upadłości przedsiębiorstw pozwala wnioskować, że zdecydowanie więcej jednostek gospodarczych ma poważne problemy z utrzymaniem płynności finansowej, utraciło wiarygodność finansową i stało się tym samym bankrutami ekonomicznymi, niż wynika to ze statystyk upadłościowych. Średnio w latach 2007–2013 stosunek liczby upadłości przedsiębiorstw do liczby złożonych wniosków o ogłoszenie upadłości niewypłacalnego dłużnika wynosił 19,56% i generalnie charakteryzował się w tych latach umiarkowaną tendencją rosnącą⁵⁰.

⁴⁸ W art. 13 ust. 1 p.u.n. występuje wykluczenie o następującej treści: sąd oddali wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania. Artykuł 13 ust. 2 p.u.n. doprecyzowuje ponadto sytuacje szczególne, w których również sąd może 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.

⁴⁹ S. Morawska, P. Roszkowska, *Interesariusze w procesie upadłości przedsiębiorcy*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2011, nr 2, s. 49.

⁵⁰ Obliczenia dokonano w oparciu o: 1) pozyskane dane na temat liczby składanych wniosków upadłościowych (podczas spotkania w dniu 25 listopada 2011 r.) w Wydziale Statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości RP, 2) zebrane dane o łącznej liczbie upadłości przedsiębiorstw w analizowanych latach, publikowane w kolejnych numerach Monitora Sądowego i Gospodarczego (MSiG), 3) oraz w oparciu o statystyki zamówione (20 marca 2014 r.) u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r., poz. 782). Z przeprowadzonej (zob. podrozdział 2.5.2) analizy wynika, że stosunek tych dwóch omawianych zmiennych wynosił odpowiednio w: 2007 r. – 17,16% (2599 wniosków, 446 upadłości); 2008 r. – 17,09% (2469 wniosków, 422 upadłości); 2009 r. – 18,66% (3719 wniosków,

Po trzecie, coraz bardziej spójne systemy finansowo-księgowo⁵¹, coraz doskonalsze narzędzia controllingowe, coraz większa transparentność informacji uzyskiwanych przez wywiadownie gospodarcze, a także rozwój elektronicznych baz i centralnych systemów informacji gospodarczych w sposób pośredni sprawia, że coraz trudniej jest z pełnym przekonaniem wskazać tzw. upadłość niezawinioną. W większości przypadków tego typu upadłości można bowiem uzasadnić szeroko rozumianymi błędami na poziomie zarządczym (nie tylko zresztą na szczeblu zarządzania strategicznego)⁵².

694 upadłości); 2010 r. – 21,43% (3168 wniosków, 679 upadłości); 2011 r. – 22,17% (3275 wniosków, 726 upadłości); 2012 r. – 20,75% (4304 wnioski, 893 upadłości); 2013 r. – 19,64% (4532 wnioski, 890 upadłości). Dane z lat wcześniejszych na ten temat, związane z przekrojową analizą ilościową wniosków upadłościowych oraz samych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2002, zostały przedstawione również przez W. Nowarę i K. Szarzec. Według autorek w dwunastoletnim okresie analizy stosunek udziału ogłoszonych upadłości do liczby składanych wniosków o upadłość przedsiębiorstw wahał się od 47,5% w 1990 r. do 17,7% w 2002 r. Widać było wówczas wyraźną tendencję malejącą, która wynikała przede wszystkim z coraz większego napływu wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych w latach 1990–1993. W okresie późniejszym (tj. w latach 1993–1997) zmalała liczba wniosków upadłościowych, ale tendencja ta odwróciła się ponownie w dalszych latach analizy. Wyników badań W. Nowary i K. Szarzec nie można jednak w pełni porównywać do przedstawionych wyżej wyników badań własnych z uwagi na obowiązujące w tych okresach inne unormowania prawne, stanowiące podłoże dla orzecznictwa w sprawach upadłościowych. Szerzej: W. Nowara, K. Szarzec, *Skutki procesów upadłościowych i układowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2002* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004, s. 393–399.

⁵¹ Systemy finansowo-księgowo, pomimo ich ciągłego dostosowywania do nowych potrzeb zarządczych w przedsiębiorstwach, w dalszym ciągu nie stanowią jednak wystarczającego zabezpieczenia przed zagrożeniami i ryzykiem ich upadłości. Jak zauważa E. Mączyńska, przeprowadzone badania „udowodniły, że jednym z istotnych elementów zagrożeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstw są luki informacyjne, w tym dotyczące sprawozdawczości finansowej, czyli luki raportowania”. Szerzej: E. Mączyńska, *Upadłości przedsiębiorstw. Raport*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1, s. 69.

⁵² Takie ewolucjonistyczne myślenie o skrajnym utożsamianiu upadłości z bankructwami, przez co w coraz większym stopniu deprecjonowane jest pojęcie „upadłości niezawinionej”, wynika m.in. z analizy w czasie przesłanek, jakie leżą u źródła bankructw i upadłości przedsiębiorstw przedstawionych w podrozdziale 2.2 książki. Jego lektura z jednej strony pozwala zauważyć, że identyfikowane w latach 90. m.in. przez D. Appenzeller tzw. mikroekonomiczne przyczyny upadłości przedsiębiorstw (w postaci np. braku ekonomistów w kadrze zarządzającej) uległy z czasem deprecjacji lub też po prostu zostały z biegiem lat w dużym stopniu wyeliminowane. Przegląd tych badań pokazuje, jak bardzo ewoluuje otoczenie gospodarcze, w którym funkcjonują współczesne przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony analiza ta pozwala odnaleźć również pewną ponadczasowość i powtarzalność innych symptomów (np. niepełne lub fałszywe informacje płynące z niedoskonałych systemów księgowo-finansowych przedsiębiorstw), które pomimo upływu ponad 20 lat od początku transformacji gospodarczej Polski są w dalszym ciągu aktualne i stanowią barierę w optymalnym podejmowaniu decyzji zarządczych ważnych dla zachowania ciągłości prowadzenia działalności gospodarczej.

Jak podkreślono już we wcześniejszych rozważaniach, kryzys odporności finansowej przedsiębiorstwa może być widocznym mechanizmem rozpoczynającym jego potencjalne ekonomiczne bankructwo, w następstwie którego może dojść do upadłości przedsiębiorstwa. Taką właśnie gradację pojęć przyjmują również A. Adamska, W. Nowara i K. Szarzec, omawiając „bankructwo i następującą w jego konsekwencji upadłość” jako sytuacje będące wynikiem tzw. błędów w zarządzaniu przedsiębiorstwem⁵³. Tu niemal wszyscy autorzy zgodnie przyjmują dość enigmatycznie brzmiące „błędne zarządzanie” jako kluczową determinantę wewnątrzorganizacyjnych czynników kryzysogennych, skutkujących bankructwem lub w skrajnej sytuacji upadłością przedsiębiorstwa (zob. szerzej: podrozdział 2.2). W prowadzonym dyskursie na temat fazy poprzedzającej etap sądowej upadłości przedsiębiorstwa przyjęto takie właśnie rozumienie pojęcia „bankructwa”. Inspirując się w tym obszarze poglądami E. Mączyńskiej, można spróbować doprecyzować główne różnice znaczeniowe, ale także części wspólne pojęć „bankructwo” i „upadłość” przedsiębiorstwa (zob. tabela 2.2).

Tabela 2.2. Charakterystyka różnic oraz wspólnych obszarów znaczeniowych pojęć „bankructwo” i „upadłość” przedsiębiorstwa

Termin	Bankructwo	Bankructwo ≠ upadłość	Bankructwo = upadłość	Upadłość ≠ bankructwo
Kontekst	ekonomiczne bankructwo poprzedzające fazę sądowego dochodzenia wiarytelności	bankructwo, którego nie można nazwać upadłością	ekonomiczne bankructwo, które na mocy orzeczenia sądu gospodarczego stało się również upadłością	sądowa upadłość, która nie jest wynikiem standardowego ciągu rozwoju sytuacji kryzysowej przedsiębiorstwa
Obszar analizy	ekonomia	ekonomia i prawo	prawo i ekonomia	prawo i ekonomia
Cechy	<ul style="list-style-type: none"> – utrata płynności finansowej eskalująca w kierunku trwałej niezdolności obsługi zadłużenia – etap poprzedzający składanie wniosku upadłościowego – ugodowe, pozasądowe formy porozumienia stron 	<ul style="list-style-type: none"> – brak zdolności upadłościowej bankruta na podstawie przepisów prawa upadłościowego i naprawczego – pomimo ekonomicznego bankructwa dłużnika wierzyciele nie mają wsparcia w instytucji upadłości 	<ul style="list-style-type: none"> – orzeczenie sądu gospodarczego o upadłości bankruta, który stał się dłużnikiem niewypłacalnym – zatory płatnicze implikujące definicję bankruta doprowadziły ostatecznie do jego sądowej upadłości 	<ul style="list-style-type: none"> – sądowe orzeczenie o upadłości podmiotu, który jednak nie zbankrutował – upadłość niezawiniona, będąca konsekwencją np. oszustwa lub przestępstwa gospodarczego, spirali upadłościowej

Źródło: Opracowanie własne.

⁵³ A. Adamska, *Bankructwa, upadłości...*, s. 51; W. Nowara, K. Szarzec, *Skutki procesów upadłościowych...*, s. 393–399.

Przedstawiony w tabeli 2.2 sposób rozumienia sytuacji i zjawisk bankructwa oraz upadłości przedsiębiorstw nawiązuje do istoty rozumienia tych terminów zarówno przez E. Mączyńską, A. Hermana, A. Tokarskiego, A. Adamską, W. Nowarę, K. Szarzec, jak i innych ekonomistów. Warto podkreślić jednak, że podobnie jak sam początek procesu bankructwa, tak również jego koniec nie są jednoznaczne i łatwe do identyfikacji. Trudno bowiem, aby każde pierwsze opóźnienie w realizacji zobowiązania przedsiębiorstwa miało już pełną aprobatę dla nazywania tej sytuacji bankructwem. Fakt ten może przecież wynikać z wielu innych okoliczności, włączając w nie również świadome działanie podmiotu, mające na celu egzekwowanie postanowień współpracy pomiędzy stronami umowy. Przyjmijmy jednak, że początkiem pierwotnie potencjalnego, a później ekonomicznego bankructwa będzie utrata płynności finansowej przedsiębiorstwa, która wynika właśnie z trudności w bieżącym gospodarowaniu środkami obrotowymi, a nie z innych przesłanek tej sytuacji. Należy w tym miejscu zauważyć, że także koniec tej fazy w praktyce gospodarczej nie zawsze jest początkiem kolejnej – upadłości przedsiębiorstwa. Etap ekonomicznego bankructwa może trwać, nawet gdy zostanie już obiektywnie ocenione, że przedsiębiorstwo w istocie jest niewypłacalne, natomiast sąd gospodarczy z różnych przyczyn nie orzeknie o ogłoszeniu upadłości dłużnika⁵⁴. Stanowisko takie (przedstawione wyżej jako szerokie ujęcie istoty bankructwa) prezentuje m.in. również J. Pocięcha.

Bez względu na to, czy z formalnego punktu widzenia rozpatrujemy przedsiębiorstwo będące ekonomicznym bankrutem, czy już będące *stricte* jednostką upadłą, powodów takiego stanu rzeczy jest bardzo wiele. Jak zauważa E. Mączyńska, praktyka gospodarcza dostarcza nie tylko mnogość, lecz także wskazuje na złożoność czynników mogących negatywnie wpływać na kondycję przedsiębiorstwa. Autorka, chociaż wymienia przykładowe czynniki, obejmujące m.in. sferę finansową, organizacyjną, etyczną, marketing, a także obszar kształtowania wizerunku i budowania przez niego zaufania do organizacji, podkreśla jednocześnie, że „z reguły na przyczynę główną [bankructwa lub upadłości – P.A.] nakładają się przyczyny dodatkowe, które często cechują sprzężenia zwrotne”⁵⁵. Ich złożonej problematyce poświęcony został kolejny podrozdział.

2.2. Czynniki determinujące bankructwa przedsiębiorstw – przegląd badań

Nie istnieje zamknięty katalog czynników determinujących pojawienie się sytuacji kryzysowej, kryzysu właściwego i w końcu bankructwa w przedsiębiorstwie. Na etapie rozważań teoretycznych, a także na potrzeby praktyki gospodarczej można jedynie formułować pewne wnioski wynikające z wnikliwej obserwacji zachowań różnych or-

⁵⁴ Zob.: art. 12 ust. 1 oraz art. 13 ust. 1. p.u.n. (zagadnienie to szerzej zostało omówione w podrozdziale 2.6).

⁵⁵ E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny i rzeczywisty* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne...*, s. 31.

ganizacji na rynku. Hubert Ooghe i Sofie De Prijcker zidentyfikowali trzy fazy w działalności przedsiębiorstw, znajdujące się na drodze do ich upadłości: 1) faza „początkowych braków”, wynikająca z błędów na poziomie zarządczym, 2) faza „negatywnych sygnałów”, eskalująca w wyniku reakcji łańcuchowej, uruchomionej błędnymi decyzjami, 3) faza „finansowa”, katalizująca zaostrzenie kryzysu finansowego, a w jego konsekwencji upadłość przedsiębiorstwa⁵⁶. Myślenie to stanowi również tło rozważań w badaniach T. Korola i jest zbieżne z przyjętym w niniejszym dyskursie ciągiem logicznym rozwijającej się i przekształcającej w kolejne stadia sytuacji kryzysowej⁵⁷. Pierwszą fazę można bowiem identyfikować z załamaniem paradygmatu dotychczasowego modelu zarządzania przedsiębiorstwem. Druga faza stanowi analogię do omówionego dotychczas ciągu zdarzeń, będących pochodną bagatelizacji symptomów zaostrzającej się sytuacji kryzysowej, w wyniku czego następuje faza kryzysu właściwego. Trzecia natomiast jest dokładnie tym etapem w działalności przedsiębiorstwa, który został określony przez autora jako „ekonomiczne bankructwo” przedsiębiorstwa.

Źródła problemów finansowych, które stwarzają w dalszej perspektywie realne zagrożenie bankructwem i w konsekwencji upadłością przedsiębiorstw, są według różnych badań w określonym zakresie podobne i, co ciekawe, w dużym stopniu nie ulegały znaczącym zmianom na przestrzeni lat. W tabeli 2.3 przedstawiono wyniki badań, w których poddawano analizie czynniki determinujące bankructwa przedsiębiorstw, mające wpływ na wzrost ryzyka zaprzestania działalności gospodarczej.

Tabela 2.3. Przegląd czynników determinujących wzrost ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstw w Polsce na podstawie wybranych badań przedmiotowych w latach 90. i współcześnie

Autorzy (lata realizacji lub publikacji badań)	Czynniki determinujące sytuacje kryzysogenne, bankructwo i potencjalną upadłość przedsiębiorstw
A. Jamiołkowski (1992 r.) R. Pisera (1995 r.)	Upadłości przedsiębiorstw prywatnych mają swoje źródło w błędach i ignorancji zarządców w sferze zarządzania, marketingu i analizy finansowej. Błędy te przejawiają się m.in. w takich obszarach, jak: jednokierunkowy rozwój wybranego produktu lub segmentu (brak dywersyfikacji produktowej), niewłaściwy dobór kontrahentów, brak optymalizacji w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa – nadmierna konsumpcja kosztem ograniczonych inwestycji i brak tworzenia rezerw.
W. Nowara K. Szarzec (1990–1992)	Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w początkowych latach transformacji (1990–1992) wynikały w głównej mierze z takich czynników, jak: załamanie dotychczasowych rynków zbytu, liberalizacja handlu zagranicznego, pojawienie się konkurencyjnych produktów z zagranicy, program stabilizacyjny, wysoka realna stopa procentowa, a także niski poziom zdolności adaptacyjnych przedsiębiorstw państwowych do nowych warunków gospodarowania.

⁵⁶ H. Ooghe, S. Prijcker, *Failure processes and causes of company bankruptcies – a typology*, „Working Paper of Universiteit Gent” 2006, s. 12; za: T. Korol, *Przyczyny upadłości firm w zależności od fazy kryzysu i rodzaju bankructwa* [w:] *Zarządzanie finansami firm...*, s. 456–457.

⁵⁷ T. Korol, *Przyczyny upadłości...*, s. 456–465.

Tabela 2.3. cd.

Autorzy (lata realizacji lub publikacji badań)	Czynniki determinujące sytuacje kryzysogenne, bankructwo i potencjalną upadłość przedsiębiorstw
D. Appenzeller (lata 90., 1998 r.)	<p>Przyczyny upadłości przedsiębiorstw mają charakter mikroekonomiczny (są to przyczyny tkwiące wewnątrz przedsiębiorstwa) oraz makroekonomiczny (wynikają z warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w danej gospodarce). Przyczyny mikroekonomiczne stanowią głównie czynniki o charakterze jakościowym (związane z szeroko pojętym zarządzaniem przedsiębiorstwem), takie jak: brak dywersyfikacji ról pracowników w organizacji, brak ekonomistów w kadrze zarządzającej, niepełne lub fałszywe informacje płynące z niedoskonałych systemów księgowo-finansowych przedsiębiorstw, nadmierne i niestabilizowane tempo wzrostu przedsiębiorstwa, zbyt duża skala działalności nieproporcjonalna do możliwości technicznych i organizacyjnych przedsiębiorstwa, realizacja zbyt dużych i trudnych do ukończenia projektów. W odniesieniu do polskich przedsiębiorstw D. Appenzeller wskazuje następujące główne przyczyny upadłości: niewłaściwa struktura kapitałowa, trudności w ściąganiu należności od klientów, niewłaściwa gospodarka zapasami.</p> <p>Przyczyny makroekonomiczne (egzogeniczne) mające źródło m.in. w: ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju, polityce fiskalnej, pieniężnej i kursowej władz centralnych, nadmiernej inflacji, niedoskonałych przepisach normujących reguły prowadzenia działalności gospodarczej, a także w cechach populacji przedsiębiorstw danej gospodarki (np. w dynamice nowo powstających podmiotów gospodarczych, ich strukturze wiekowej czy własnościowej).</p>
S. Sojak (1990–1998, 2001 r.)	<p>Przyczyny wewnętrzne można przyporządkować do trzech głównych kategorii:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) zarządzania finansami – brak płynności finansowej, trudności ze ściąganiem należności, zbyt wysokie zadłużenie, wzrost kosztów produkcji, występowanie ujemnego wyniku finansowego, niewłaściwe zarządzanie kapitałami (wycofywanie i zbyt niski poziom kapitałów własnych); 2) zarządzania majątkiem trwałym – wysokie koszty utrzymania nieprodukcyjnego majątku, jego wyprzedaż po zbyt niskich cenach, a także (w mniejszym stopniu) determinujące upadłość przedsiębiorstw, ale jednak wymieniane) zbyt mała baza produkcyjna, brak środków finansowych na modernizację majątku; 3) organizacji i zarządzania – niewłaściwe operatywne zarządzanie przedsiębiorstwami, nadmierny stan zatrudnienia, brak środków na marketing i zarządzanie, podpisywanie niekorzystnych kontraktów handlowych. <p>Przyczyny zewnętrzne upadłości przedsiębiorstw w latach 1990–1998 wynikały z czynników:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) mikrootoczenia, tj. załamanie się rynków zbytu (trudności w eksporcie, utrata rynków zbytu na Wschodzie), konkurencja na rynku i związany z nią import towarów konkurencyjnych po niskich cenach, trudności w pozyskaniu surowców; 2) makrootoczenia, tj. brak prawidłowej polityki gospodarczej, liberalizacja handlu zagranicznego, trudności w pozyskaniu koncesji na prowadzenie działalności handlowej, wzrost podatku VAT, a także (w mniejszym stopniu) brak stabilnej polityki podatkowej, niekorzystna sytuacja kursowa.
A. Zelek (2000 r.)	<p>Do czynników wewnętrznych wywołujących stan kryzysu w przedsiębiorstwie autorka zaliczyła w szczególności: błędnie zidentyfikowane cele przedsiębiorstwa, źle opracowane plany długoterminowe, brak systematyki w monitoringu zmian otoczenia, nieumiejętne zarządzanie zmianami, nieadekwatne strukturalnie zasoby organizacji oraz źle dobrane środki do realizacji celów, błędne rozwiązania organizacyjne i administracyjne, niska efektywność gospodarowania, nieoszczędna polityka eksploatacyjna, zakłócenia komunikacyjne wewnątrz i na zewnątrz organizacji, błędna polityka rozwojowa, utrata płynności finansowej.</p>

Autorzy (lata realizacji lub publikacji badań)	Czynniki determinujące sytuacje kryzysogenne, bankructwo i potencjalną upadłość przedsiębiorstw
	<p>Wśród zewnętrznych czynników kryzysotwórczych wskazała przede wszystkim: kryzys makroekonomiczny, wzrastającą presję konkurencji, starzenie się (schyłkowość) sektora, spadek popytu (nasylenie), pojawienie się substytutów, presję na innowacje technologiczne, niekorzystne zmiany polityczne i legislacyjne, liberalizację i deregulację rynku, nasilony napływ kapitału do branży, a także czynniki losowe.</p>
A. Zelek (2002 r.)	<p>Prowadzone przez A. Zelek badania w 2002 r. wskazują głównie na występowanie przyczyn zewnętrznych, determinujących sytuacje kryzysogenne w przedsiębiorstwach. Główne egzogeniczne przyczyny pojawienia się kryzysu wewnątrzorganizacyjnego to: recesja w gospodarce polskiej, nasilenie konkurencji, recesja w branży, zatory płatnicze, bezrobocie, wysokie stopy procentowe, nieprzewidywalny kurs walutowy, napływ kapitału zagranicznego, starzenie się produktów, wysokie stawki podatków pośrednich, restrykcyjny kodeks pracy, inflacja, stawki celne.</p> <p>Główne endogeniczne przyczyny pojawienia się kryzysu wewnątrzorganizacyjnego to: błędne zarządzanie, brak kapitału, niska efektywność, brak strategii rozwoju, konflikty personalne, zdarzenia losowe, błędna polityka cenowa, częste zmiany na stanowiskach kierowniczych.</p>
Z. Kral A. Zabłocka-Kluczka (2003 r.)	<p>Wewnętrzne przyczyny kryzysu przedsiębiorstw, wyliczając od najistotniejszych, to: niewłaściwe planowanie i kontrola na poziomie strategicznym, słaba promocja, nieadekwatne finansowanie programów rozwojowych, zły system informacyjno-decyzyjny, błędna polityka cenowa, brak lub niewłaściwie przeprowadzona segmentacja, nieefektywna struktura organizacyjna, uchybienia w obszarze badań i rozwoju, niewystarczające planowanie i kontrola finansowa, błędna polityka produkcyjna, niewystarczająca polityka jakościowa, niewłaściwe planowanie i kontrola na poziomie operacyjnym, niekorzystne warunki ubezpieczeń.</p> <p>Zewnętrzne przyczyny kryzysów, wymieniając od najistotniejszych, to: spadek koniunktury w branży, wzrost poziomu konkurencji, zmiany na rynkach zaopatrzeniowych, decyzje NBP i RPP, zmiany prawa, zmiany stylu życia konsumentów oraz ich zwyczajów.</p>
M. Szczerbak E. Mączyńska (2000–2004, 2005 r.)	<p>Monika Szczerbak, prowadząc badania pod kierunkiem E. Mączyńskiej, przejrzała opinie i zebrała doświadczenia syndyków oraz nadzorców sądowych w zakresie przyczyn upadłości przedsiębiorstw. Autorka wymienia bardzo wiele przyczyn upadłości przedsiębiorstw, które pogrupowała w osiem głównych kategorii, takich jak: 1) przyczyny rynkowe i społeczne, 2) czynniki kapitałowe, 3) wynikające z polityki gospodarczej, 4) wewnętrzne – w sferze operacyjnej, 5) wewnętrzne – o charakterze finansowym, 6) wewnętrzne – o charakterze wewnątrzorganizacyjnym, 7) nieudane przejęcia i fuzje, 8) niewłaściwie przeprowadzona prywatyzacja przedsiębiorstw.</p>
M. Szczerbak E. Mączyńska (2000–2004, 2007 r.)	<p>Na podstawie tych samych badań M. Szczerbak udało się zidentyfikować wewnętrzne, zewnętrzne i pośrednie przyczyny upadłości przedsiębiorstw (w latach 2000–2004), które zostały opracowane na podstawie analizy dokumentacji sądowej:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) przyczyny wewnętrzne – nieumiejętne zarządzanie, celowe działanie na szkodę przedsiębiorstwa, błędna polityka finansowa doprowadzająca do nadmiernego zadłużenia, podejmowanie realizacji zbyt dużych projektów inwestycyjnych (analiza opinii syndyków); 2) przyczyny zewnętrzne – kryzys gospodarczy, stopa procentowa, inflacja, kurs walutowy, zmiana prawa, system podatkowy, polityka celna, konkurencja, globalizacja, integracja z UE (analiza dokumentacji sądowej); 3) przyczyny pośrednie – brak kapitału, rezygnacja odbiorcy z zakupu towarów, wysokie czynsze, zmiana popytu, wycofanie dostawcy z dotychczasowej współpracy.

Tabela 2.3. cd.

Autorzy (lata realizacji lub publikacji badań)	Czynniki determinujące sytuacje kryzysogenne, bankructwo i potencjalną upadłość przedsiębiorstw
R. Borowiecki B. Siuta-Tokarska (2001–2005)	<p>Autorzy, prowadząc wielopłaszczyznowe badania nad problemami rozwoju i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, zidentyfikowali i poddali ocenie następujące grupy barier:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) popytowe: niedostateczne środki, jakimi dysponują klienci, zbyt duża konkurencja na rynku, obniżanie cen przez konkurencyjne przedsiębiorstwa, niedostateczna znajomość i pozycja przedsiębiorstwa na rynku; 2) podażowe: niedostateczne technologie, niedostateczne środki finansowe przedsiębiorstwa, trudności w ściąganiu należności, ograniczony dostęp do kredytów, brak surowców, brak wykwalifikowanej siły roboczej. <p>W kolejnych latach autorzy zwrócili uwagę na występowania wahań w częstotliwości wybranych typów barier, co tłumaczy zmieniającą się sytuacją na rynkach gospodarczych. Jednak, co ciekawe, największe znaczenie przypisali oni, na podstawie przeprowadzonych badań, następującym barierom: zbyt dużej konkurencji na rynku – po stronie barier popytowych, a także niedostatecznym zasobom finansowym – po stronie barier podażowych.</p> <p>Oddzielnie analizując jednostki gospodarcze o dłuższym okresie funkcjonowania na rynku, zidentyfikowali następujące bariery w ich działalności: wysokie i rosnące koszty pracy, brak środków finansowych na modernizację przedsiębiorstwa, wysokie stopy procentowe, nieskuteczną politykę wspierania przedsiębiorczości, niekorzystny kurs złotego.</p>
M. Zdyb (2007 r.)	<p>W opinii autora przyczynami pogarszającej się kondycji finansowej przedsiębiorstw, a w jej konsekwencji ich upadłości, są w szczególności: niekompetentne zarządzanie (w tym również takie elementy, jak: łączenie stanowisk prezesa i dyrektora generalnego, nieefektywność rady nadzorczej), nieprawidłowa kontrola finansowa (w tym m.in. brak prognozowania przepływów pieniężnych, budżetowania i nieefektywny controlling), nieefektywne zarządzanie kapitałem obrotowym (w tym w szczególności brak optymalizacji i racjonalizacji w polityce inkasa należności, regulowania zobowiązań, utrzymywania zapasów i buforowania optymalnego poziomu stanów gotówki), zawyżone koszty działania połączone z nieefektywną strukturą organizacyjną przedsiębiorstwa, nieefektywna polityka marketingowa, nadmierna skala działania, błędna polityka finansowa, inercja i bałagan organizacyjny, niekompetencja i nepotyzm, a także korupcja i łamanie prawa.</p> <p>Wśród czynników zewnętrznych generujących sytuację kryzysową i upadłość przedsiębiorstwa M. Zdyb wymienia: natężenie konkurencji, zmiany w popycie, zmiany inflacyjne, zasięg i skalę korupcji, rodzaj polityki monetarnej i fiskalnej, poziom kompetencji administracji.</p>
M. Zarębski (2007–2008)	<p>Zdaniem M. Zarębskiego najtrudniejsze dla przedsiębiorstw jest przetrwanie pierwszego roku działalności. Najistotniejszą barierą w utrzymaniu się na rynku jest występowanie silnej konkurencji. Autor zauważa, że ważnym ograniczeniem rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a zarazem przyczyną ich upadłości są trudności w uzyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, ponieważ istotnie zmniejszają się możliwości inwestowania i wdrażania nowych technologii, a środki własne nie są wystarczające.</p>
T. Korol (2009 r.)	<p>Według autora w każdym z szeroko omawianych typów upadłości istotną rolę odgrywają przyczyny endogeniczne (człowiek i jego dysfunkcje, jeśli chodzi o poziom jego umiejętności, kompetencji, wiedzy, przedsiębiorczości, interdyscyplinarności).</p>

Autorzy (lata realizacji lub publikacji badań)	Czynniki determinujące sytuacje kryzysogenne, bankructwo i potencjalną upadłość przedsiębiorstw
S. Kasiewicz L. Kurkliński (2010 r.)	Z przeprowadzonych badań nad stanem zarządzania ryzykiem w polskich przedsiębiorstwach wynikało, iż dominuje „podejście intuicyjne i przeświadczenie, że jeśli fundamenty modelu biznesowego są dobre, to zagrożenia mają marginalny charakter”. Dominująca postawa menedżerów polega na monitoringu i kontroli kluczowych czynników ryzyka, rozpoznanych oraz uznanych za istotne dla przedsiębiorstwa. Bariery skutecznego zarządzania, ukierunkowanego na ograniczenie ryzyka, wynikają natomiast przede wszystkim z: braku odpowiednich specjalistów, braku odpowiedniej wiedzy i umiejętności, niskiej świadomości menedżerów, braku zasobów informacyjnych, braku zasobów materialnych i niematerialnych, niewłaściwego systemu komunikacji wewnętrznej, braku systemu motywacyjnego, niedostatku środków finansowych.
K. Kowalczyk (2011 r.)	Brak płynności finansowej to główny powód problemów gospodarczych polskich przedsiębiorstw. Z danych Euler Hermes wynika, że „nawet w sytuacji dobrej koniunktury blisko 1/3 wartości zobowiązań jest regulowana po dacie płatności”.
T. Starzyk (Solidited Polska z grupy Bisnode) (2012 r.)	Autor wymienia bariery prawne i administracyjne, a także utrudniony dostęp do kapitału oraz odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (dotyczy MSP, bariery podobne jak w latach poprzednich). Wskazuje na stosowanie wojny cenowej pomiędzy konkurentami oraz zmienny popyt ze strony sektora publicznego determinujący konieczność podjęcia rywalizacji na poziomie postępowań przetargowych, który wpływa na twarde negocjacje z podwykonawcami i dostawcami materiałów (np. w branży budowlanej).
E. Mączyńska (2013 r.)	Autorka podkreśla bardzo dużą złożoność przyczyn kryzysów przedsiębiorstw, mogących w konsekwencji wpłynąć na ich bankructwo bądź upadłość, przy czym wyraźnie oddziela zróżnicowanie znaczeniowe obu tych terminów. Wśród przyczyn zewnętrznych wymienia w szczególności: zmiany paradygmatu cywilizacyjnego, wahania koniunkturalne i brak stabilności warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, dysfunkcje prawa, nieprzewidywalność kursów walutowych, zmienność stóp procentowych, zmiany w prawie podatkowym i bilansowym, natężenie konkurencji zewnętrznej, zmiany w popycie, czynniki inflacyjne, zmiany na rynku pracy, asymetrię informacyjną, nieefektywność administracji, kryzys etyki i zaufania, a także niską skuteczność instytucji nadzoru. Wśród przyczyn wewnętrznych wskazuje natomiast: błędy w zarządzaniu przedsiębiorstwem, brak horyzontalnej strategii, manipulacje w obszarze księgowości, niedostosowanie narzędzi wczesnego ostrzegania (SWO) i niewystarczające możliwości aplikacyjne płynące ze stosowania analizy ekonomiczno-finansowej, niski poziom controllingu finansowego i systemu nadzoru, błędy w polityce bilansowej, inwestycyjnej, marketingowej, niewłaściwą skalę działalności, niski poziom innowacyjności, nieefektywne fuzje i przejęcia, nieefektywną i nadmiernie zhierarchizowaną strukturę organizacyjną, brak przejrzystości systemów motywacyjnych i nieefektywną politykę kadrową, niski poziom kwalifikacji menedżerów oraz pracy rad nadzorczych, niewłaściwy dobór kooperantów, a także brak wystarczającej wrażliwości na sygnały z rynku lub brak ich monitorowania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Jamiołkowski, *Oczami sądu*, „Firma” 1992, nr 13, s. 19–20; R. Pisera, *Wzrost plajt, bankructw i upadłości*, „Prawo i Finanse w Biznesie” 1995, nr 2, s. 35; za: D. Appenzler, *Mikro- i makroekonomiczne przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LX, 1998, z. 3–4, s. 337–343; W. Nowara, K. Szarzec, *Skutki procesów upadłościowych i układowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2002* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004, s. 393–399; S. Sojak, *Przyczyny rozwoju i upadku przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w latach 1990–1998 w ocenie banków*, „Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej

w Toruniu" 2001, nr 1(1), s. 95–98; A. Zelek, *Upadłość przedsiębiorstwa jako skutek kryzysu finansowego. Casus: TUR Polisa SA*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 7–8, s. 47; A. Zelek, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2003, nr 3, s. 66–67; Z. Kral, A. Zabłocka-Kluczka, *Sposób postrzegania kryzysów w polskich przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 11, s. 51–54; M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w świetle opinii syndyków i nadzorców sądowych* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 38–44; M. Szczerbak, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce* [w:] *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, red. B. Brusak, Difin, Warszawa 2007, s. 50; R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008, s. 187–202; M. Zdyb, *Jakie czynniki generują upadłość przedsiębiorstwa? Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw”, <http://e-rachunkowosc.pl> (dostęp: 19.06.2007); M. Zarębski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa jako podstawowe ogniwo łańcucha logistycznego polskiej gospodarki rynkowej*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia” 2012, vol. 43, nr 1, s. 47; T. Korol, *Przyczyny upadłości firm w zależności od fazy kryzysu i rodzaju bankructwa* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 48, Wrocław 2009, s. 458–460, 464; S. Kasiewicz, L. Kurkliński, *Zarządzanie ryzykiem a cykl życia przedsiębiorstwa* [w:] *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011, s. 145–149; K. Kowalczyk, *Jak zachować płynność i zaufanie*, „Agro Trendy”, sierpień–wrzesień 2011, s. 66–67; T. Starzyk, *Na granicy bankructwa*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 10, s. 59–63; E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny, statystyczny i rzeczywisty* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60), s. 19.

Można pokusić się o konkluzję, że przedstawione w tabeli 2.3, bynajmniej nie pełne zestawienie przyczyn bankructw i upadłości przedsiębiorstw, zawsze rozpoczyna się oraz kończy na błędach w sferze zarządczej. To generalne stwierdzenie obejmuje bowiem brak należytej reakcji organizacji na negatywne bodźce pochodzące zarówno z otoczenia wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Taki sposób przekrojowego interpretowania źródeł bankructw i upadłości przedsiębiorstw nieuchronnie prowadzi do tezy, że ostatecznie odpowiedzialnością za destrukcyjny stan, w jakim znalazła się bankrutująca lub upadająca organizacja, zostaje obarczony sam człowiek. Dzieje się tak w szczególności, gdy popełnia on błąd polegający na zaniedbaniu, zbagatelizowaniu, zmarginalizowaniu lub po prostu niedostrzeżeniu sygnałów mogących świadczyć o wzroście ryzyka dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. W tym właśnie miejscu następuje zderzenie wciąż aktualnej relacji „człowiek versus ryzyko”, której ramy wyznacza sfera decyzyjności oraz zdolności człowieka do przeciwdziałania ryzyku i zagrożeniom mogącym zburzyć dotychczasowe ścieżki rozwoju organizacji. Pomimo niekwestionowanego rozwoju metod, technik i narzędzi służących diagnozie sytuacji i optymalizacji wielu kategorii ryzyka, to ostatecznie interpretacja wyników tych analiz oraz wybór właściwego scenariusza dalszego działania należą do osób zajmujących odpowiednie stanowisko na poziomie kadry zarządzającej. Modele i systemy wczesnego ostrzegania są oparte na doświadczeniach z przeszłości. Należy zatem pamiętać, że nawet dające się skwantyfikować symptomy zagrożenia ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa zawsze wymagają ostatecznej decyzji ze strony człowieka. Dlatego też wskaźniki te powinny służyć zawsze raczej wsparciu procesów podejmowania decyzji, niż stanowić ich substytuty.

Analiza literatury przedmiotu, przeprowadzona w oparciu o zestawienie poglądów wybranych badaczy (zob. tabela 2.3), prowadzi również do innej konkluzji. Mianowicie teoria zarządzania może w tym kontekście opierać się w głównej mierze na procesach rozumowania indukcyjnego. Będzie się to sprowadzać do dokonywania możliwie wielu obserwacji w celu uogólnienia zidentyfikowanych i negatywnie ocenianych w nich procesów. Zgodnie z założeniami indukcji można przypuszczać, że im większa będzie częstotliwość przeprowadzanych badań oraz liczebność i reprezentatywność obserwacji, tym trafniejsze okażą się jej wnioski. Można również założyć, że im bardziej jednorodne będą obserwowane jednostki, zawężone np. do homogenicznych branżowo, tym bardziej precyzyjne, a przez to i użyteczne dla praktyki gospodarczej mogą się okazać formułowane wnioski⁵⁸. Tym samym budowa teorii bankructw i upadłości przedsiębiorstw będzie się opierać na próbach uogólnienia kontekstowych obserwacji dysfunkcji, jakie wystąpiły w przeszłości. Nie można jednak definitywnie odpowiedzieć na pytanie, czy jest to wada, czy też zaleta tak budowanej teorii. Jest to raczej jej obiektywna cecha, która występuje w wielu dyscyplinach naukowych, nie tylko w naukach ekonomicznych. Można ją bowiem porównać zarówno do studiów przypadków, jakże często wykorzystywanych w obszarze nauk humanistycznych i społecznych, jak i do powtarzanych eksperymentów oraz doświadczeń naukowych, będących domeną m.in. obszaru nauk ścisłych, przyrodniczych czy w końcu medycznych. Posługując się zatem ponownie metaforą egzystencjalną, zbliżając teorię rozwoju przedsiębiorstwa (organizacji) do teorii ewolucji organizmów żywych, można zauważyć, że w coraz bardziej złożonym pod względem ilości relacji świecie gospodarczym zdarzały się i ciągle będą się zdarzać niewytłumaczalne teorii przypadki bankructw i upadłości dobrze prosperujących podmiotów, podobnie jak zgony osobników uznanych w świetle aktualnego stanu badań naukowych za jednostki zdrowe.

2.3. Analiza bankructw w badaniach demograficznych przedsiębiorstw

Zarówno w literaturze naukowej, jak i w artykułach prasowych oraz doniesieniach medialnych na temat zmian w liczbie i strukturze podmiotów gospodarki narodowej autorzy niejednokrotnie posługują się statystykami, które obejmują dane dotyczące tzw. procesów demograficznych przedsiębiorstw (ang. *business demography*)⁵⁹. W sta-

⁵⁸ Z tym poglądem korespondują omówione w rozdziale trzecim badania własne, obejmujące kwantytatywne symptomy zagrożenia upadłością przedsiębiorstw, które zostały przeprowadzone właśnie w ujęciu branżowym. Zob. rozdział 3 oraz załącznik 2.

⁵⁹ Określenie „demografia”, używane w kontekście analizy zmian w liczbie i strukturze przedsiębiorstw, może spotkać się zarówno z akceptacją, jak i zdziwieniem, a nawet całkowitą negacją. Słowo to bowiem pierwotnie, w przekładzie z klasycznego języka greckiego, składało się z dwóch połączonych wyrazów: *demos* – lud oraz *grapheia* – opis. Połączenie tych słów w jeden termin „demografia” (przyjmuje się, że ta dyscyplina naukowa powstała w 1662 r., w którym opublikowana została praca: J. Graunt, *Natural and Political Observations upon the Bills of Mortali-*

tystykach Eurostatu dane te są agregowane m.in. do takich obszarów badawczych, jak: wielkość aktywnej populacji przedsiębiorstw, jej przyrost w danym okresie, poziom zdolności przetrwania w pierwszych pięciu latach funkcjonowania oraz odsetek likwidacji⁶⁰. Z etymologicznego punktu widzenia należy zgodzić się z logicznie spójnymi argumentami C. Domańskiego i M. Szredera, że termin „demografia przedsiębiorstw” nie stanowi (w opozycji m.in. do przywoływanych poglądów G. Dehnel czy P. Dominiaka i innych) „gałęzi wiedzy, lecz pewien obszar badawczy, niepoprawnie nazwany, należący do takich dyscyplin wiedzy, jak: mikroekonomia, ekonomika przedsiębiorstw, statystyka ekonomiczna (...), a fakt, że używa się tam wskaźników typu: *birth rate, survival rate, death rate*, nie upoważnia do używania nazwy demografia”⁶¹.

ty, Printed by John Martyn, and James Alieftry, Printed to the Royal Society, MDCLXV, ss. 241) od początku jego istnienia wiązało się zatem z badaniem zmian w liczbie i strukturze społeczności ludzkiej. Metody analizy demograficznej mieszczą się w spektrum metod statystycznych, stosowanych do problemów badawczych nauki o rozwoju ludności, określanej mianem demografii. Obejmuje ona analizę stanu danego zjawiska, tj. m.in. ocenę poziomu jego natężenia, struktury, związków korelacyjnych, a także analizę dynamiki, czyli oceny zmian tego zjawiska zachodzących w czasie (szerzej: J. Michalewicz, *Elementy demografii historycznej*, PWN, Warszawa 1979, s. 9; M. Kędelski, J. Paradysz, *Demografia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 5). Podjęty w rozdziale pierwszym dyskurs na temat interdyscyplinarnego traktowania materii cyklu życia przedsiębiorstwa (organizacji) w analogii do świata ożywionego, a także utożsamianie roli bankructwa przedsiębiorstwa w gospodarce ze swoistym jej *katharsis* pozwala również w tym miejscu zaakceptować metaforyczny kontekst, w jakim wykorzystywane jest pojęcie „demografia”. Nie oznacza to, że autor w pełni akceptuje tego typu metaforę i retorykę słowną, która w odniesieniu do pierwotnego znaczenia źródła słowa „demografia” bezsprzecznie wiąże się z opisem populacji ludzkiej. W intuicyjnym (tzw. „szybkim”, za: D. Kahneman, *Pułapki myślenia...*, s. 23, 31) rozumieniu terminu „demografia przedsiębiorstw” nie widać od razu tej wewnętrznej sprzeczności, gdyż krytyczna ocena zostaje zniwelowana przekładem słowa „demografia” z klasycznego języka greckiego. Szerzej na temat występowania sprzężeń zwrotnych pomiędzy demografią i innymi dyscyplinami naukowymi: M. Okólski, A. Fihel, *Demografia. Współczesne zjawiska i teorie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, s. 34–35; M. Okólski, *Demografia. Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym zarysie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 193–204. O demografii przedsiębiorstw zob. szerzej: I. Markowicz, „*Demografia*” *firm – analiza zmian w populacji firm w Polsce*, „*Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*” 2008, nr 2, s. 175–185.

⁶⁰ *Business demography statistics*, European Commission, Eurostat, informacje z portalu internetowego: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/business_demography (dostęp: 10.01.2014).

⁶¹ C. Domański, M. Szreder, *Demografia oderwana od populacji ludzkiej?*, „*Wiadomości Statystyczne*” 2010, nr 12(595), s. 37. Czesław Domański i Mirosław Szreder, powołując się na definicję terminu „demografia przedsiębiorstw” (ang. *business demography*) autorstwa G. Dehnel, odrzucają poprawność tego sformułowania. Stwierdzają, że: „termin demografia zostaje [w tej konstrukcji słowotwórczej – P.A.] uzupełniony o rzeczownik, pełniący funkcję przymiotnika (...), co jednak nie może zmieniać [samego – P.A.] znaczenia słowa demografia”. Jak to bowiem już zauważono, etymologicznie jest ono bezwarunkowo związane z człowiekiem i populacją ludzką. Stąd też autorzy puentują, że „termin *business demography* jest błędny i wewnętrznie sprzeczny” (szerzej:

Podzielając częściowo to stanowisko, trudno nie zauważyć, że w opracowaniach (m.in. publikowanych przez GUS) w obszarze statystyki gospodarczej, a także w różnych badaniach naukowych sformułowanie „demografia przedsiębiorstw” jest powszechnie wykorzystywane. Aneta Ptak-Chmielewska podkreśla ponadto, że demografię przedsiębiorstw należy umiejscowić w ramach tzw. demografii stosowanej (ang. *applied demography*), której początki sięgają 1982 r., gdy Population Association of America powołała Komitet ds. Demografii Biznesu (*Committee on Business Demography*)⁶². Jak zauważa również K. Walkowska, pojęcie to zostało zapisane w rozporządzeniach unijnych dotyczących statystyki strukturalnej przedsiębiorstw⁶³.

Szeroką kontrargumentację w związku z krytycznym głosem w sprawie podjętej przez C. Domańskiego i M. Szredera niespójności nazwy „demografia przedsiębiorstw” przedstawił ponadto J. Paradysz. Jego zdaniem, po pierwsze, historia statystyki i demografii na przełomie trzystu ostatnich lat tak dalece zmieniła swój pierwotny sens, że mało kto pamięta dziś o korzeniach tych pojęć, zatem, jak się wydaje, naturalną rzeczą jest obserwowanie mechanizmów ewolucyjnych również w tym obszarze nauki. Po drugie, demografia, jako nauka o wykształconym aparacie pojęciowym, już wcześniej (J. Paradysz sięga do osiemnastowiecznych dzieł J.P. Süßmilcha (1707–1767), którego uznaje za ojca demografii) wpływała na inne dziedziny wiedzy. Po trzecie, pojęcie „demografii przedsiębiorstw” jest dobrze ugruntowane w światowej literaturze przedmiotu (m.in. w opracowaniach francuskich jako *la démographie des entreprises* czy w języku niemieckim – *die Betriebsdemographie*, nie wspominając już o przytaczanym jej anglojęzycznym odpowiedniku) i można wprowadzić, na wzór jednostek statystycz-

C. Domański, M. Szreder, *Demografia oderwana...*, s. 38). Przywoływana przez nich G. Dehnel jest jednak zdania, że demografia przedsiębiorstw stanowi: „gałąź wiedzy, zajmującą się badaniem procesów związanych z powstawaniem i upadkiem przedsiębiorstw” (G. Dehnel, *Rozwój mikroprzedsiębiorczości w Polsce w świetle estymacji dla małych domen*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 168). Również P. Dominiak zauważa, że pomimo nie tak łatwych i precyzyjnych (jak w przypadku populacji ludzkiej) możliwości definiowania takich pojęć, jak narodziny czy śmierć przedsiębiorstw, terminy te są często używane właśnie w tzw. „demografii biznesu”, którą autor określa mianem nowej dyscypliny naukowej (szerzej: P. Dominiak, *Sektor MSP...*, s. 188). Sceptycznie do terminu „demografia przedsiębiorstw” odnosi się również B. Stefanowicz (*O demografii bez ludności*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 2 (597), s. 36–37).

⁶² A. Ptak-Chmielewska, *Dostępność i przydatność danych do analizy przeżycia przedsiębiorstw*, „Wiadomości Statystyczne” 2012, nr 6(613), s. 1–15. Population Association of America – naukowa organizacja *non-profit*, utworzona w dniu 15 grudnia 1930 r. jako pochodna American National Committee of the International Union for the Scientific Study of Population z 1927 r. Organizacja ta zrzesza ponad 3 tys. członków, m.in. demografów, socjologów, ekonomistów, specjalistów w dziedzinie ochrony zdrowia i innych zajmujących się w prowadzonych badaniach szeroko rozumianymi uwarunkowaniami rozwoju społeczeństwa. Szerzej: <http://www.populationassociation.org/about/> (dostęp: 27.01.2014).

⁶³ K. Walkowska, *W sprawie terminologii stosowanej w statystyce*, „Wiadomości Statystyczne” 2010, nr 12(595), s. 40.

nych w demografii ludzkiej, ich odpowiednik w postaci „demografii przedsiębiorców”. Po czwarte, wzorem demografii ludzkiej można byłoby zatem zbudować system cząstkowych współczynników, na podstawie których możliwe byłoby mierzenie koniunktury ekonomicznej, pozwalające na lepsze zrozumienie np. stosowanych na rynku przez przedsiębiorców strategii przetrwania w czasie kryzysu. Po piąte, dopóki ekonomiści nie uzupełnią tej swoistej luki w nomenklaturze, jaką posługują się w obszarze badań nad demografią przedsiębiorstw, nazywając ją w sposób oryginalny np. „firmografią” czy też „ekonomografią”, „mają nie tylko prawo, ale i moralny obowiązek” posługiwać się w swoich badaniach takim właśnie ich określeniem⁶⁴.

Reasumując, od wielu lat klasyczni demografowie (*stricte* zajmujący się opisem populacji ludzkich) dostrzegali tendencję do tego, że „z biegiem czasu punkt ciężkości badań demograficznych przesunął się z czystej obserwacji stanu i rozwoju na analizę związków faktów demograficznych z ekonomiczną i społeczną sytuacją społeczeństw”⁶⁵. Analiza literatury z tego zakresu wskazuje na to, że procesy rozszerzenia – pierwotnie o wiele bardziej skoncentrowanej – dyscypliny demografii, oddolnie przecież inicjowane przez środowisko naukowe, przybrały na sile w takim stopniu, iż stosunkowo nowe pojęcia „demografia biznesu” czy też po prostu „demografia przedsiębiorstw” upowszechniły się, stając się jednocześnie istotnym nurtem badawczym, realizowanym na całym świecie, w tym również w Polsce.

W obszarze tych badań wyraźnie widać jednak istotną lukę. Jest ona związana przede wszystkim z brakiem wystarczającej metodyki, a także – co się bezpośrednio z nią wiąże – brakiem ciągłości analiz ukierunkowanych na opis zmian populacji przedsiębiorstw bankrutujących oraz upadających w danych gospodarkach. W nurcie tych badań naukowych o wiele częściej podejmowana jest raczej wielopłaszczyznowa ocena stopnia przeżywalności przedsiębiorstw, będąca wypadkową liczby likwidowanych jednostek gospodarczych, a więc *de facto* podmiotów wyrejestrowywanych ze stosownych rejestrów (w Polsce – REGON). Niezwykle trudno mierzalna skala bankructw przedsiębiorstw, występujących w przestrzeni życia gospodarczego każdego systemu społeczno-ekonomicznego, a także zdecydowanie łatwiejsza do kwantyfikacji ich część, tj. upadłości przedsiębiorstw wywierają bardzo duży wpływ na warunki życia populacji ludzkiej, stanowiącej główny przedmiot badań demografów. Tym bardziej dziwi, że procesy te nie zostały dotąd objęte stałą obserwacją i badaniem⁶⁶. W związku z tym w dobie tak mocno rysujących się współcześnie procesów determinujących

⁶⁴ J. Paradysz, *Apologia demografii, czyli istnienie demografii bez ludności*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 2(597), s. 27–35.

⁶⁵ *Demografia. Metody analizy i prognozowania*, red. M. Cieślak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 5.

⁶⁶ W głównej mierze w wyniku realizacji projektów finansowanych ze środków unijnych powstają sporadycznie raporty na temat upadłości przedsiębiorstw, w których podejmowane są próby wyznaczenia prognozowanej liczby upadłości przedsiębiorstw w gospodarce polskiej, co ważne – również w ujęciu branżowym. Przykładem opracowania w tym zakresie jest publikacja: K. Fijorek, J. Kaczmarek, K. Kolegowicz, P. Krzemiński, Ł. Lenart, B. Mazur, M. Pipień, P. Boguszewski, *Projekt „Instrument Szybkiego Reagowania”*. Analizy wykonane w kompetencji makroekonomicz-

wzrost interdyscyplinarności oraz zacierania się granic różnych obszarów nauk zasadne, a wręcz pożądane jest łączenie zjawisk *stricte* ekonomicznych z charakterystyką populacji ludzkiej.

2.4. Bankructwo w gospodarce – luka w teorii kwantyfikacji zjawiska

Na zmienność w czasie poziomu przeżywalności utworzonych w różnych latach w Polsce przedsiębiorstw zwracają uwagę w swoich badaniach m.in. A. Gaweł, I. Markowicz, B. Stolorz i M. Wypych⁶⁷. Aleksandra Gaweł zauważa, że skala przeżywalności nowych przedsiębiorstw na rynku nie jest stała w czasie, lecz zmienia się w zależności od roku ich powstania⁶⁸. Wnioski te zasługują na uwagę, zważywszy, że większość badaczy tego obszaru albo na wstępie prowadzonych badań, albo dopiero w ich wyniku stawia tezę o najtrudniejszym etapie dla nowo utworzonych podmiotów gospodarczych, jakim jest pierwszy rok prowadzonej działalności gospodarczej. Mirosław Wypych podkreśla trudności, jakie występowały w początkowej fazie transformacji gospodarczej (lata 90.), kiedy bariery popytowe, wysoka inflacja, trudność w pozyskaniu źródeł finansowania, a także zmienność uregulowań fiskalnych sprawiały, że znaczna część nowo powstałych przedsiębiorstw nie podejmowała w ogóle działalności albo stosunkowo szybko ją likwidowała⁶⁹. Według A. Gaweł „średnio w Polsce spośród przedsiębiorstw, które powstawały w latach 2003–2007, pierwszy rok prowadzenia działalności gospodarczej przeżyło między 62% a 70% całej populacji nowych firm”⁷⁰. Oznacza to, że oko-

nym i mikroekonomicznym Projektu ISR – Raport łączny XIII, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.

⁶⁷ A. Gaweł, *Czynniki wpływające na przetrwanie lub upadek przedsiębiorstwa*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2010, nr 9, s. 3–11; I. Markowicz, „*Demografia*” firm..., s. 175–185; I. Markowicz, B. Stolorz, *Zastosowanie testu Gehana do porównywania funkcji przeżycia firm*, „*Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*” 2008, nr 2, s. 187–197; M. Wypych, *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw w pierwszych latach działalności*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2007, numer specjalny, s. 86–90.

⁶⁸ Na podstawie badań przedsiębiorstw powstałych w latach 2003–2007 autorka stwierdza, że w najtrudniejszej sytuacji są podmioty, które powstały w 2004 r. (A. Gaweł, *Czynniki wpływające...*, s. 5). Badania prowadzone przez I. Markowicz i B. Stolorz pozwoliły autorkom zauważyć, że spadek prawdopodobieństwa przeżycia przedsiębiorstw zarejestrowanych w 1990 r. w Polsce był wolniejszy niż podmiotów powstałych w latach 1994 i 1997. I. Markowicz, B. Stolorz, *Zastosowanie testu Gehana...*, s. 196.

⁶⁹ M. Wypych, *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw...*, s. 86.

⁷⁰ A. Gaweł, *Czynniki wpływające...*, s. 5. Zob. też: A. Gaweł, *Struktura sektora przedsiębiorstw w województwach jako czynnik wpływający na tworzenie i upadek firm*, „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2011, nr 1(43), s. 81–96. Autorka w swoich badaniach zwraca uwagę na istotność wpływu struktury przedsiębiorstw na skalę nowo tworzonych oraz likwidowanych podmiotów w regionach. Tworzenie nowych przedsiębiorstw zostało uwarunkowane takimi czynnikami, jak: nasylenie przedsiębiorstw w województwach, a także udział małych oraz dużych przedsiębiorstw

ło 1/3 nowo powstałych przedsiębiorstw została zlikwidowana. Oczywiście nie można utożsamiać populacji wyrejestrowanych z REGON podmiotów z bankructwami, a już bardzo rażącym i niedopuszczalnym błędem jest, nawet w potocznym rozumieniu tych słów, zamienne traktowanie ich jako upadłości. Takie nieuprawnione, wymienne traktowanie jako synonimów pojęć „bankructwo” i „likwidacja”, nie wspominając już o samym pojęciu „upadłości” przedsiębiorstwa, nie powinno mieć miejsca.

Jak zauważa K. Boratyńska, bankructwo w gospodarce może być mierzone przy wykorzystaniu tzw. wskaźnika umieralności przedsiębiorstw (ang. *business death rate*)⁷¹. Ta w dalszym ciągu niedoskonała miara stanowi stosunek liczby podmiotów gospodarczych wykreślonych z rejestru REGON do wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku. Niedokładność tego miernika, jak dalej zauważa autorka, wynika z faktu, że nie każde wyrejestrowanie jednostki gospodarczej z REGON musi wiązać się wprost z jej ekonomicznym bankructwem, jednak „kryzys finansowy podmiotu jest najczęst-

w strukturze przedsiębiorstw w województwach. Natomiast próby objaśnienia poziomu upadku przedsiębiorstw A. Gawęł podjęła się przy wykorzystaniu takich zmiennych, jak: udział mikro-, małych oraz dużych przedsiębiorstw w strukturze podmiotów gospodarki narodowej w województwach. Zgodnie z przeprowadzonymi przez autorkę badaniami udział małych firm jest wprost proporcjonalny do poziomu upadku przedsiębiorstw, a zatem „do redukcji stopy upadku przedsiębiorstw przyczyniają się: wyższy udział mikro- i dużych przedsiębiorstw w strukturze sektora przedsiębiorstw, natomiast im wyższy jest udział małych firm, tym wyższa jest stopa upadku przedsiębiorstw”. Pomijając interesujący koncepcyjnie nurt tych badań empirycznych, A. Gawęł dokonała również analizy literatury przedmiotu, z czego wynikają jeszcze ciekawsze i nie mniej wiarygodne tezy. Zawężając ich ocenę wyłącznie do czynników determinujących upadek przedsiębiorstw, można wymienić: 1) czas trwania działalności gospodarczej (ryzyko upadku jest najwyższe w 2 pierwszych latach działalności); 2) indywidualny potencjał przedsiębiorcy; 3) indywidualną charakterystykę przedsiębiorstwa (jego wielkość, wiek, strukturę finansowania, a także nakłady na badania i rozwój); 4) oddziaływanie czynników zewnętrznych na podmiot (presja konkurencyjna, poziom minimalnej efektywności, warunki popytowe, faza cyklu koniunkturalnego). W opracowaniu tym procesy likwidacyjne (*de facto* wyrejestrowania podmiotów gospodarki narodowej z REGON) zostały utożsamione z tzw. upadkami przedsiębiorstw (nazwa stosowana przez autorkę). Może to wprowadzać w błąd, sugerując, że analizowane były procesy upadłościowe, czego po lekturze wyników badań nie można stwierdzić. Szerzej: H. Strotmann, *Entrepreneurial survival*, „Small Business Economics” 2007, vol. 28, s. 87–104; M. Box, *The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden*, „Small Business Economics” 2008, vol. 31, s. 379–393; D. Schäfer, O. Talavera, *Small business survival and inheritance: evidence from Germany*, „Small Business Economics” 2009, vol. 32, s. 95–109; S. Esteve-Pérez, J.A. Mañez-Castillejo, *The resource-based theory of the firm and firm survival*, „Small Business Economics” 2008, vol. 30, s. 231–249; T. Mengistae, *Competition and entrepreneurs' capital in small business longevity and growth*, „Journal of Development Studies” 2006, vol. 42, s. 812–836; za: A. Gawęł, *Struktura sektora przedsiębiorstw...*, s. 84–85.

⁷¹ K. Boratyńska, *Bankructwo przedsiębiorstwa – koszty czy korzyści*, „Wieś Jutra” 2007, nr 12(113), s. 28.

szym [tego – P.A.] powodem⁷². Natomiast P. Dec, analizując współczynnik przeżycia przedsiębiorstw (w odniesieniu do pierwszego roku ich działalności), zauważa m.in., że po pierwsze, współczynnik ten uwzględnia nie tylko upadłości przedsiębiorstw, ale także ich zawieszenia, przejścia, połączenia, zmiany formy organizacyjno-prawnej, a zatem tych zmian nie można już zaklasyfikować do puli bankructw przedsiębiorstw; po drugie, liczba podmiotów, które „nie przeżywają” pierwszego roku działalności, jest niepokojąco duża⁷³. Natomiast P. Dominiak podkreśla, że „śmierć firmy nie oznacza zawsze jej fizycznego unicestwienia”. Wymienia on następujące możliwe i alternatywne formy dalszej egzystencji gospodarczej: 1) wyrejestrowany przedsiębiorca zakłada nowy podmiot gospodarczy; 2) dotychczasowy przedsiębiorca zmienia formę organizacyjno-prawną swojej istniejącej jednostki; 3) nowy lub dotychczasowy przedsiębiorca przejmuje istniejący podmiot lub jego część; 4) dwie lub więcej istniejących jednostek łączy się w odrębny podmiot; 5) istniejące przedsiębiorstwo przenosi swoją siedzibę do innego regionu; 6) istniejący podmiot zmienia rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej⁷⁴. Autor ten w sferze *stricte* demograficznych zdarzeń, włączanych do definicji „zgonów” (tzw. wyjść) przedsiębiorstw wymienia i analizuje następujące formy zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej w dotychczasowej postaci: bankructwo, likwidacja z innych przyczyn, zmiana formy prawnej, przejście, połączenie, zmiana lokalizacji, zmiana rodzaju działalności⁷⁵. W literaturze przedmiotu można zatem odnaleźć relatywnie dużą liczbę opracowań wskazujących na metodyczne aspekty regionalnej analizy potencjału gospodarczego, która może być ukierunkowana na badanie zjawisk zarówno pożądaných dla gospodarki i rozwoju regionalnego, jak i niepożądanych⁷⁶.

⁷² Ibidem, s. 28. Pogląd ten autorka przytacza za: B. Twardochleb, *Mierniki bankructwa przedsiębiorstw i ich związek ze wzrostem gospodarczym w Polsce* [w:] *Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*, red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 467–474.

⁷³ P. Dec, *Statystyka upadłości*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1, s. 75. Z analizy danych GUS oraz badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzonych przez P. Dec wynika, że w latach 1995–2004 średni poziom współczynnika przeżycia pierwszego roku działalności gospodarczej wynosił 62,41% z odchyleniem standardowym na poziomie 2,52%. Szerzej: dane GUS; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 31; za: P. Dec, *Statystyka upadłości...*, s. 78.

⁷⁴ P. Dominiak, *Sektor MSP...*, s. 188, 191. Wszystkie te zdarzenia utrudniają ocenę i zniekształcają statystykę demograficzną populacji podmiotów gospodarki narodowej. W opinii P. Dominiaka przyrost netto populacji podmiotów gospodarczych występuje jedynie w sytuacji, gdy nowy przedsiębiorca zakłada nowe przedsiębiorstwo lub też staje się płatnikiem podatków, zakładając działalność gospodarczą.

⁷⁵ Ibidem, s. 192.

⁷⁶ Szerzej: M. Stec, A. Janas, *Analiza porównawcza metod klasyfikacji województw*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 4, s. 26–41; A. Malina, *Analiza czynnikowa jako metoda klasyfikacji regionów Polski*, „Przegląd Statystyczny”, R. LIII, 2006, z. 1, s. 33–48; I. Markowicz, B. Stolorz, *Wykorzysta-*

2.4.1. Bankructwo *versus* procesy likwidacyjne przedsiębiorstw

Próbując przybliżyć skalę ekonomicznych bankructw w gospodarce, należy przyjąć pewne założenia, które mogą stanowić granice tego zjawiska. W literaturze przedmiotu do opisu zmian ilościowych w bilansie podmiotów gospodarki narodowej stosuje się pewne miary określające ruch w gospodarce, związany z jednej strony z eliminowaniem z rynku nieefektywnych, z drugiej strony z pojawianiem się nowych przedsiębiorstw. Z punktu widzenia problematyki będącej przedmiotem rozważań w tej części książki istotne wydaje się tu zastosowanie trzech miar. Będą one odzwierciedlać: poziom „umieralności” przedsiębiorstw, stopę ich wyjścia (z gospodarki) oraz globalny ruch w gospodarce, jaki tworzą likwidowane oraz nowo utworzone w danym okresie jednostki gospodarcze.

Procesy likwidacyjne przedsiębiorstw w przedmiotowych badaniach demografii biznesu są opisywane za pomocą wskaźnika stopy wyjścia brutto, określającego względny spadek liczby podmiotów gospodarczych. Miara ta jest wyrażona relacją liczby jednostek, które zaprzestały działalności w danym roku, do liczby jednostek funkcjonujących na rynku w roku poprzednim (wzór 2.1)⁷⁷.

$$R_{exit} = \frac{NE_{t-1} - (NE_t - NE(c)_t)}{NE_{t-1}} \cdot 100\% \quad (2.1)$$

gdzie:

- R_{exit} – stopa wyjścia brutto,
- NE_{t-1} – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku $t-1$,
- NE_t – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku t ,
- $NE(c)_t$ – liczba podmiotów gospodarczych utworzonych w roku t .

Kolejnym parametrem, który wskazuje na kierunek zmian w bilansie nowo powstałych oraz zlikwidowanych jednostek gospodarczych, jest wskaźnik stopy wejścia netto ($R_{enter(netto)}$), wyrażony relacją przedstawioną we wzorze 2.2. Miara ta określa względny przyrost (lub spadek) liczby jednostek gospodarczych w roku, uwzględniając procesy likwidacyjne przedsiębiorstw⁷⁸.

nie analizy historii zdarzeń do konstrukcji tablic żywotności firm, „Wiadomości Statystyczne” 2006, nr 4(539), s. 1–7; J. Batóg, B. Batóg, *Analiza regionalnych zmian wydajności pracy w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 6, s. 59–69; E. Kwiatkowski, T. Tokarski, *Determinanty przestrzennego zróżnicowania wydajności pracy*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 10, s. 35–54 i wiele innych.

⁷⁷ G. Dehnel, *Próba analizy demograficznej mikroprzedsiębiorstw w przekroju województw i rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej* [w:] *Statystyka w praktyce społeczno-gospodarczej*, red. J. Kolonka, W. Gamrot, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamickiego w Katowicach, Katowice 2009, s. 88.

⁷⁸ Ibidem, s. 89.

$$R_{enter (netto)} = \frac{NE_t - NE_{t-1}}{NE_{t-1}} \cdot 100\% \quad (2.2)$$

gdzie:

- $R_{enter (netto)}$ – stopa wejścia netto,
- NE_{t-1} – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku $t-1$,
- NE_t – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku t .

Aktywność, nazywana też obrotowością w sferze zmian liczby nowo utworzonych i likwidowanych jednostek gospodarczych, jest w demografii przedsiębiorstw mierzona za pomocą tzw. wskaźnika otwartości (ang. *turnover rate*). Parametr ten (wzór 2.3) stanowi sumę stopy wejścia i wyjścia, wskazując na globalny ruch ilościowy brutto, jaki miał miejsce w bilansie podmiotów gospodarczych, liczony dla całej gospodarki (bądź jej wybranych gałęzi, sektorów czy sekcji).

$$R = R_{enter} + R_{exit} = \left[\frac{NE(c)_t}{NE_{t-1}} \cdot 100\% \right] + \left[\frac{NE_{t-1} - (NE_t - NE(c)_t)}{NE_{t-1}} \cdot 100\% \right] \quad (2.3)$$

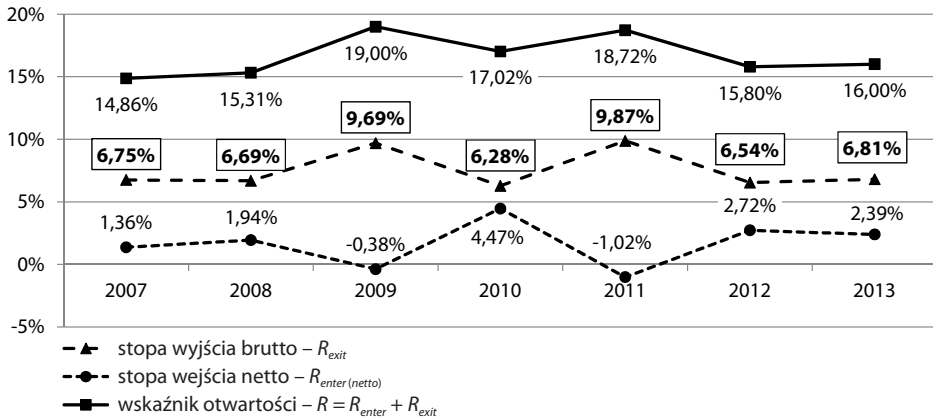
gdzie:

- R_{enter} – stopa wejścia brutto,
- R_{exit} – stopa wyjścia brutto,
- $NE(c)_t$ – liczba podmiotów gospodarczych utworzonych w roku t ,
- NE_{t-1} – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku $t-1$,
- NE_t – liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku t .

Na wykresie 2.1 przedstawiono kształtowanie się wybranych parametrów, wykorzystywanych w demografii biznesu do oceny zmian w liczbie zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej. Opisane w odpowiedniej kolejności parametry: stopa wyjścia brutto R_{exit} ⁷⁹, stopa wejścia netto $R_{enter (netto)}$ oraz wskaźnik otwartości $R = R_{enter} + R_{exit}$ zostały przedstawione ponadto w podziale administracyjnym Polski w załączniku 1 (tabele Z.1.4–Z.1.6). Przeprowadzona w tej części analiza obejmuje okres badawczy przypadający na lata 2007–2013. Jest to uwarunkowane przyjętym w dalszej części książki siedmioletnim horyzontem czasowym badania w wielowymiarowej analizie procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce.

Przedstawione na wykresie 2.1 kształtowanie się w latach 2007–2013 przeciwstawnych sobie parametrów stopy wyjścia brutto oraz wejścia netto obrazuje odwrotny względem siebie przebieg w czasie tych zjawisk, mający odzwierciedlenie w kształtowaniu się obu trendów. Ich skorygowane sumaryczne ujęcie, zobrazowane wskaźnikiem otwartości pokazuje, jak duży ruch nastąpił w danym roku w bilansie zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarczych, wynikający wprost z procesów likwidacyjnych

⁷⁹ Metodyka wskaźnika R_{exit} opisanego wzorem 2.1 stanowi odwrócenie sposobu obliczania tempa zmian, którą uzasadnia sama nazwa parametru. Kształtowanie się analizowanej stopy wyjścia brutto przedsiębiorstw w latach 2007–2013 w podziale administracyjnym Polski zostało przedstawione szerzej w tabeli Z.1.4 (załącznik 1), natomiast kolejne parametry, przedstawione na wykresie 2.1, zostały w podziale administracyjnym Polski obliczone w załączniku 1, w tabelach Z.1.5 i Z.1.6.



Wykres 2.1. Kształtowanie się parametrów: stopy wyjścia brutto [R_{exit}], stopy wejścia netto [$R_{enter(netto)}$] oraz wskaźnika otwartości $R = R_{enter} + R_{exit}$ podmiotów gospodarki narodowej w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń zawartych w tabelach Z.1.1–Z.1.6 (załącznik 1).

oraz założycielskich. Niestety, w metodyce obliczeniowej wskaźnika otwartości występuje zakłócenie, które wyraża się *de facto* mniejszą liczbą przedsiębiorców, niż wynika to wprost z sumy zlikwidowanych oraz nowo założonych podmiotów gospodarczych. Część z tych nowo powstałych jednostek została bowiem uruchomiona po uprzedniej likwidacji, co oznacza, że dwa rozdzielnie traktowane w statystykach procesy (likwidacyjny i założycielski) dotyczyły tego samego przedsiębiorcy. Zniekształcenie to nie deprecjonuje przedstawianych parametrów z uwagi na występowanie takiej sytuacji we wszystkich latach, ale należy w warstwie interpretacyjnej pamiętać o jego istnieniu.

Z punktu widzenia przedmiotowych rozważań najważniejszą miarą na tym etapie wydaje się być jednak stopa wyjścia brutto R_{exit} . Średnio w analizowanym siedmioletnim okresie badań wynosiła ona w polskiej gospodarce 7,52%. W dużym przybliżeniu kształtował się w tym okresie również stosunek liczby wyrejestrowanych w danym roku podmiotów gospodarczych do ich stanu na koniec roku. Średnioroczny poziom tej relacji w latach 2007–2013 wynosił 7,38%⁸⁰. Ten właśnie odsetek przedsiębiorstw podlegał w analizowanych latach procesom likwidacyjnym⁸¹.

⁸⁰ Procentowo liczba wyrejestrowanych w danym roku z REGON podmiotów gospodarki narodowej w odniesieniu do liczby zarejestrowanych w GUS przedsiębiorstw (na koniec danego roku) kształtowała się w kolejnych latach badania następująco: 2007 r. – 6,59%; 2008 r. – 6,52%; 2009 r. – 9,55%; 2010 r. – 6,08%; 2011 r. – 9,91%; 2012 r. – 6,35%; 2013 r. – 6,63%. Obliczenia te zostały dokonane na podstawie danych zawartych w tabelach Z.1.1 i Z.1.2 (załącznik 1).

⁸¹ Gospodarka nie pozostawała bynajmniej w bezruchu, bowiem w tych samych latach średnioroczny udział nowo utworzonych podmiotów gospodarczych w stosunku do ich stanu na koniec danego roku wynosił 9%. Procentowa liczba nowo utworzonych w danym roku przedsiębiorstw w stosunku do liczby zarejestrowanych w REGON na koniec danego roku podmio-

Kształtowanie się poziomu stopy wyjścia brutto mogłoby z jednej strony stanowić w rozważaniach na temat skali ekonomicznych bankructw przedsiębiorstw w gospodarce maksymalny kwantyfikowalny i jednocześnie rejestrowany poziom zjawiska ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw. Z drugiej jednak strony należy bezwzględnie podkreślić, że na stopę tę wpływa zniekształcająco tak wiele czynników niezwiązanych bezpośrednio z definicją istoty ekonomicznego bankructwa, iż miara ta jest niewystarczająco dokładnym kwantyfikatorem oceny i analizy skali bankructw w gospodarce⁸². Skoro jednak w dłuższej perspektywie niemożliwe jest prowadzenie niewypłacalnego przedsiębiorstwa bez rozpoczęcia efektywnego procesu restrukturyzacyjnego, to należy przyjąć, że stopa wyjścia brutto mogłaby stanowić granicę maksymalnego poziomu nieudanych restrukturyzacji niewypłacalnych przedsiębiorstw, w zdecydowanej większości nieobjętych sądowymi procesami upadłościowymi. Trzeba jednak zaznaczyć, że byłaby to maksymalna, zdecydowanie przeszacowana stopa tak rozumianych bankructw, gdyż na stopę wyjścia brutto składają się wszelkie sytuacje implikowane koniecznością likwidacji (wyrejestrowania z REGON) podmiotów gospodarczych, które nie muszą wynikać i nie zawsze w praktyce wynikają z problemów związanych z niewypłacalnością tych podmiotów.

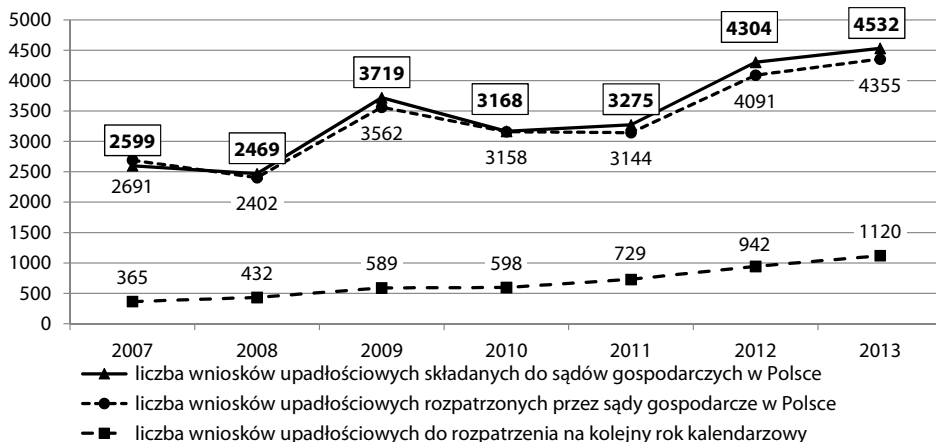
2.4.2. Propozycja pomiaru skali ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw w gospodarce

Jeśli liczba likwidacji przedsiębiorstw jest nieadekwatnym wyznacznikiem skali ekonomicznych bankructw w gospodarce, to w kwantyfikacji tego zjawiska może pomóc analiza liczby składanych wniosków upadłościowych. Skala wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw może stanowić ilościowe (choć, niestety, wciąż tylko w dużym przybliżeniu) odzwierciedlenie utraty zdolności płatniczej podmiotów wskazywanych w tych wnioskach jako potencjalni „niewypłacalni dłużnicy”, a w rzeczywistości kwalifikujących się do określenia ich mianem ekonomicznych bankrutów. Jak pokazują przedstawione w dalszej części książki statystyki ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw, zdecydowana większość wniosków nie kończy się bowiem ogłoszeniem upadłości. Są one odrzucane już na poziomie formalnym albo też na skutek zaistnienia przesłanek wynikających chociażby z brzmienia przepisów zawartych w Prawie upadłościowym i naprawczym (w zdecydowanej mierze w dziale II i III) i opisanych szerzej w dalszej części książki.

tów gospodarki narodowej kształtowała się w kolejnych latach badania następująco: 2007 r. – 8,01%; 2008 r. – 8,46%; 2009 r. – 9,34%; 2010 r. – 10,28%; 2011 r. – 8,94%; 2012 r. – 9,01%; 2013 r. – 8,98%. Obliczenia te zostały dokonane na podstawie danych zawartych w tabelach Z.1.1 i Z.1.3 (załącznik 1).

⁸² Zgodnie z przyjętą w podrozdziale 2.1 opracowania definicją proces, w którym następuje spiętrzenie negatywnych konsekwencji kryzysu właściwego w przedsiębiorstwie, rozpoczynający się od pierwszych przesłanek utraty płynności finansowej i trwający do momentu pojawienia się w przedsiębiorstwie niewypłacalności, nazywamy etapem ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstwa.

Na wykresie 2.2 przedstawiono wybrane statystyki z ewidencji spraw o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw, udostępnione na zamówienie do przeprowadzenia przedmiotowych badań przez Wydział Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP. Najistotniejsza wśród analizowanych tu zjawisk jest liczba wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw składanych do sądów gospodarczych na terenie Polski przez wierzycieli oraz samych niewypłacalnych dłużników. Natomiast pochodną ilościowego kształtowania się tego zjawiska jest również liczba wniosków upadłościowych rozpatrzonych w danym roku oraz pozostawionych do rozpatrzenia na kolejny okres sprawozdawczy.



Wykres 2.2. Liczba wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw: złożonych, rozpatrzonych oraz pozostawionych do rozpatrzenia na kolejny rok przez sądy gospodarcze w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń zawartych w tabelach Z.1.7–Z.1.9 (załącznik 1).

W latach 2007–2013 nastąpił przyrost liczby składanych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych o 74,37%. Niewiele mniejszy (+61,84%) był również przyrost rozpatrzonych w tych latach wniosków przez sądy. Natomiast z roku na rok średnio o 21,04% wzrastała liczba wniosków upadłościowych pozostająca do rozpatrzenia na kolejny okres sprawozdawczy. Tak dużego wzrostu spraw związanych z upadłością przedsiębiorstw nie można jednak tłumaczyć proporcjonalnymi zmianami ilościowymi w bilansie zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej. W latach 2007–2013 przyrost zarejestrowanych w REGON podmiotów (liczony według stanu na koniec roku) wynosił 10,44%. Gdyby taka sytuacja miała miejsce, to obserwowane przyrosty (zarówno w zakresie samej liczby składanych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych, jak i orzeczeń upadłościowych) należałoby ocenić negatywnie. Można byłoby wówczas postawić oraz poddać weryfikacji hipotezę o pogarszających się z roku na rok warunkach dla prowadzenia w Polsce działalności gospodarczej, czego jednak autor, na podstawie prowadzonych badań empirycznych, nie może potwierdzić.

W oparciu o przedstawione na wykresie 2.2 statystyki, a także biorąc pod uwagę ich relatywne ujęcie przedstawione w tabeli 2.4, należałoby raczej wyciągnąć o wiele ostrożniejsze wnioski. Po pierwsze, z pewnością można zauważyć, że instytucja upadłości przedsiębiorstw stawiała się w analizowanym siedmioletnim okresie prowadzenia badań coraz powszechniejszą oraz coraz częściej wykorzystywaną metodą dochodzenia wiarygodności w spornych sprawach pomiędzy przedsiębiorstwami⁸³. Niejednokrotnie sam akt złożenia przez wierzycieli wniosku upadłościowego prowadził bowiem do weryfikacji swojego działania ze strony dłużnika i uruchomienia zaległej płatności. Stąd dalsza procedura upadłościowa nie musiała być prowadzona. Po drugie, wysoce prawdopodobne jest przypuszczenie, że globalny wzrost liczby składanych wniosków upadłościowych może w pewnym stopniu zniwelować niezwykle trudno kwantyfikowalną skalę bankructw w gospodarce. Krótko rzecz ujmując, można postawić hipotezę, że zmniejsza się luka wynikająca z nieobjęcia sądowymi procesami upadłościowymi ekonomicznych bankructw przedsiębiorstw w gospodarce, a zjawisko to jest stymulowane właśnie wzrostem liczby orzekanych upadłości przedsiębiorstw, unormowanych legislacyjnie w rozległym brzmieniu przepisów Prawa upadłościowego i naprawczego⁸⁴. Trudne do odnotowania bankructwa przedsiębiorstw w dalszym ciągu pozostają jednak niemożliwe do dokładnej kwantyfikacji. Ich liczbę można jedynie przybliżać m.in. poprzez analizę liczby składanych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych.

Idealną dla transparentności oraz bezpieczeństwa zawieranych transakcji gospodarczych sytuacją byłaby pełna ewidencja dłużników, którzy nieterminowo realizują swoje zobowiązania, przez co stają się katalizatorami zatorów płatniczych, determinując wzrost liczby bankrutów, *per saldo* wpływając ostatecznie na rosnącą skalę upadłości w całej gospodarce. Dane te są jednak niezwykle trudne do pozyskania, nawet w bezpośrednim kontakcie z wybranymi biurami informacji gospodarczych, a ich kontekstowe statystyki, sygnałnie publikowane w ramach okresowych edycji: „InfoDług – ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka”, obejmują nie tylko przedsiębiorców, ale także osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. W doniesieniach medialnych podawane są natomiast sprzeczne informacje na temat rosnącej liczby nierzetelnych dłużników, choć można się spotkać również z opiniami, że to nie liczba dłużników przyrasta z roku na rok, a sama kwota ich zadłużenia. Indywidualne

⁸³ Godne uwagi stanowisko w tej materii zajmuje K. Kartus, która zauważa, że Prawo upadłościowe i naprawcze w Polsce jest w dalszym ciągu zbyt drogie, a procesy upadłościowe zbyt długotrwałe. Autorka podkreśla, że relatywnie niewielka liczba upadłości (w porównaniu z potencjałem populacji podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w REGON), którą możemy obserwować na tle innych krajów UE, nie jest bynajmniej rezultatem nadzwyczajnie dobrej kondycji polskich przedsiębiorców, lecz stanowi pewnego rodzaju pretekst dla poszukiwania przez przedsiębiorców innych (mniej sformalizowanych) sposobów wychodzenia z rynku. Autorka opisuje skalę zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce w porównaniu ze statystykami wybranych krajów Europy. Szerzej: K. Kartus, *Upadłość w Polsce jest rzadko wykorzystywanym narzędziem*, „Analiza Forum Obywatelskiego Rozwoju” 2012, nr 10, s. 1–12.

⁸⁴ Tak sformułowana hipoteza badawcza przy obecnym braku scentralizowanej i przede wszystkim pełnej bazy danych na temat nierzetelnych dłużników nie jest możliwa do weryfikacji.

Tabela 2.4. Skala procesów likwidacyjnych, składanych wniosków upadłościowych oraz ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w latach 2007–2013

Wybrane parametry z obszaru „demografii przedsiębiorstw”	Lata analizy						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba podmiotów gospodarki narodowej w REGON według stanu na koniec roku	3 685 608	3 757 093	3 742 673	3 909 802	3 869 897	3 975 334	4 070 259
Liczba wyrejestrowanych z REGON podmiotów gospodarki narodowej	242 790	244 965	357 530	237 693	383 617	252 313	269 904
Liczba wniosków upadłościowych składanych do sądów gospodarczych w Polsce	2 599	2 469	3 719	3 168	3 275	4 304	4 532
Liczba upadłości przedsiębiorstw ogłoszonych przez sądy gospodarcze w Polsce	446	422	694	679	726	893	890
Wybrane parametry z obszaru „demografii przedsiębiorstw” w ujęciu względnym [%]							
Stosunek liczby jednostek zlikwidowanych do ogółu zarejestrowanych przedsiębiorstw	6,59	6,52	9,55	6,08	9,91	6,35	6,63
Stosunek liczby złożonych wniosków upadłościowych do ogółu przedsiębiorstw	0,07	0,07	0,10	0,08	0,08	0,11	0,11
Stosunek liczby upadłości do ogółu zarejestrowanych przedsiębiorstw	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Stosunek liczby złożonych wniosków upadłościowych do likwidacji przedsiębiorstw	1,07	1,01	1,04	1,33	0,85	1,71	1,68
Stosunek liczby upadłości do ogółu zlikwidowanych przedsiębiorstw	0,18	0,17	0,19	0,29	0,19	0,35	0,33

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) publikacji upadłościowych orzeczeń sądowych w MSiG 2007, nr 12 – 2014, nr 62; 2) statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.ip., zawartych w tabeli Z.1.7 (załącznik 1); 3) statystyk z Banku Danych Lokalnych GUS, zawartych w tabelach Z.1.1 oraz Z.1.2 (załącznik 1).

sprawdzanie wiarygodności kontrahentów możliwe jest natomiast za pomocą aplikacji internetowej udostępnianej w ramach Rejestru Dłużników Niewypłacalnych, wchodzącego w skład Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), prowadzonego przez: sądy rejonowe (sądy gospodarcze), gminy oraz Ministerstwo Sprawiedliwości RP⁸⁵.

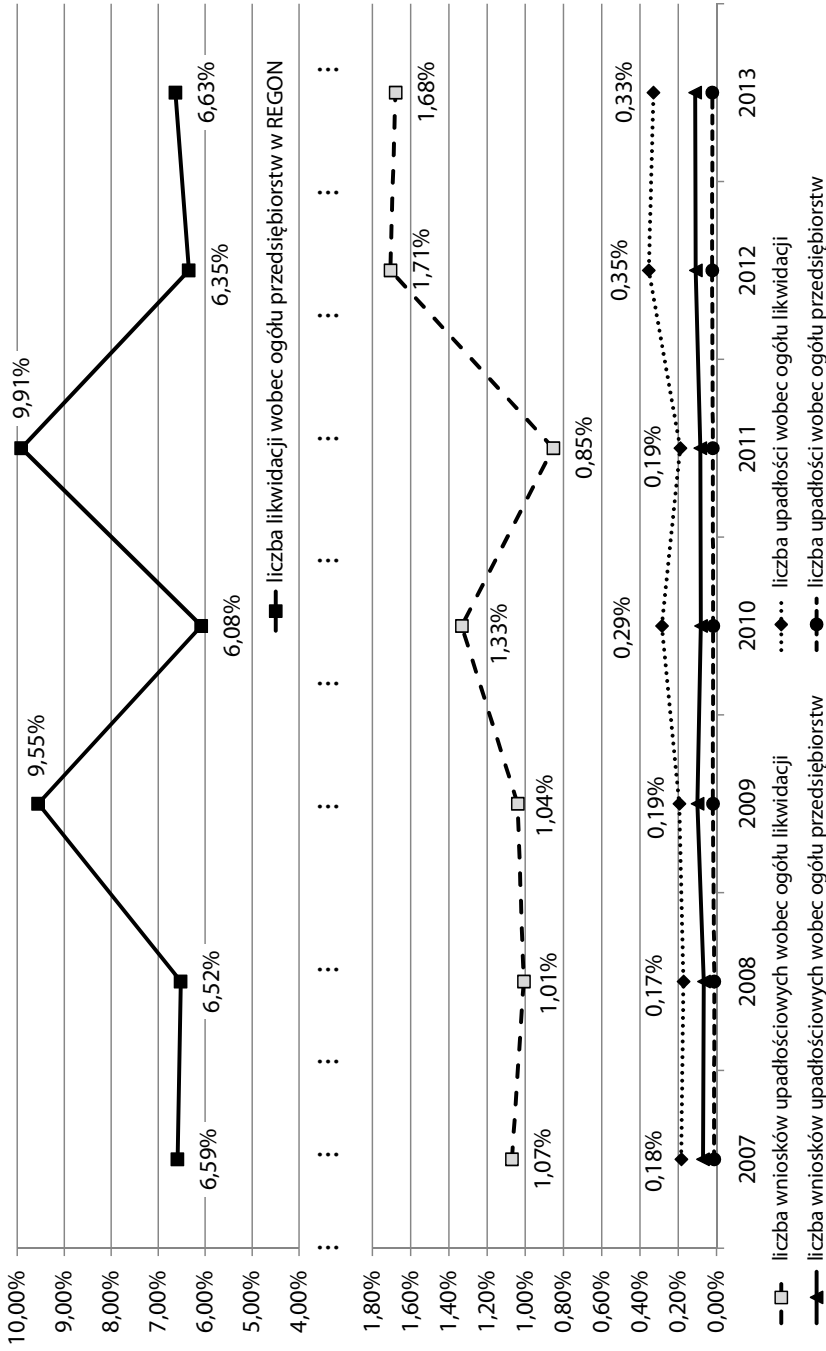
Średniorocznie w latach 2007–2013 na każde 10 tys. zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej każdego roku likwidowano 738 jg. Natomiast średnio względem 9 podmiotów na każde 10 tys. jednostek znajdujących się w REGON były składane wnioski o ogłoszenie upadłości. Tylko w niespełna 2 przypadkach w tej grupie ogłaszana była upadłość. Na każde 10 tys. wyrejestrowanych (zlikwidowanych) przedsiębiorstw przypadały w tym czasie średnio 124 wnioski upadłościowe złożone do sądów gospodarczych w całej Polsce. Natomiast średnio w całym siedmioletnim okresie prowadzenia badań na każde 10 tys. zlikwidowanych podmiotów gospodarki narodowej przepadały w każdym roku 24 upadłości przedsiębiorstw. Relatywne ujęcie tych statystyk zostało również zobrazowane w kolejnych latach badania na wykresie 2.3.

Omawiane w większości publikacji związanych z demografią przedsiębiorstw zjawiska *de facto* kończą się na poziomie dostrzegalnych w statystykach procesów likwidacyjnych przedsiębiorstw. Zdecydowanie rzadziej autorzy dotykają istoty o wiele węższego zjawiska, jakim jest skala składanych wniosków upadłościowych, a już w bardzo niewielkim zakresie odnoszą się do marginalnej, jeśli chodzi o liczbę, sfery upadłości przedsiębiorstw, odnotowywanych najczęściej raczej w sprawozdawczych statystykach sądowych prowadzonych w Departamencie Statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości RP⁸⁶. Dzięki analizie tych danych można dostrzec, jak niewielka jest w gospodarce skala (w ujęciu bezwzględny) zjawiska *stricte* samych upadłości przedsiębiorstw. Oczywiście nie można w tym miejscu ulec złudzeniu, że procesy te, w związku z ich niewielką skalą, nie mają wpływu na pozostałą część życia gospodarczego⁸⁷. W praktyce sytuacja ta wygląda bowiem dokładnie odwrotnie. Znaczenie upadłości przedsiębiorstw wynika z niezwykle trudnej do oszacowania liczby relacji, jakie łączyły nie tylko upadłych niewypłacalnych dłużników, ale w szczególności właśnie bankrutów z ich kooperantami. Interesariusze tych procesów niejednokrotnie bardzo dotkliwie odczuwają, poprzez reakcje łańcuchowe katalizujące kolejne zatory płatnicze, konsekwencje utraty wypłacalności, które determinują obniżenie wiarygodności finansowej ich partnerów biznesowych. Na wykresie 2.3 przedstawiono w ujęciu względnym udziały poszczególnych, kolejno analizowanych zjawisk: likwidacji, liczby wniosków upadłościowych oraz samych upadłości przedsiębiorstw w odniesieniu do wybranych danych zagregowanych.

⁸⁵ Przepisy definiujące zasady funkcjonowania rejestru dłużników niewypłacalnych określa rozdział 4 ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 1203 ze zm.).

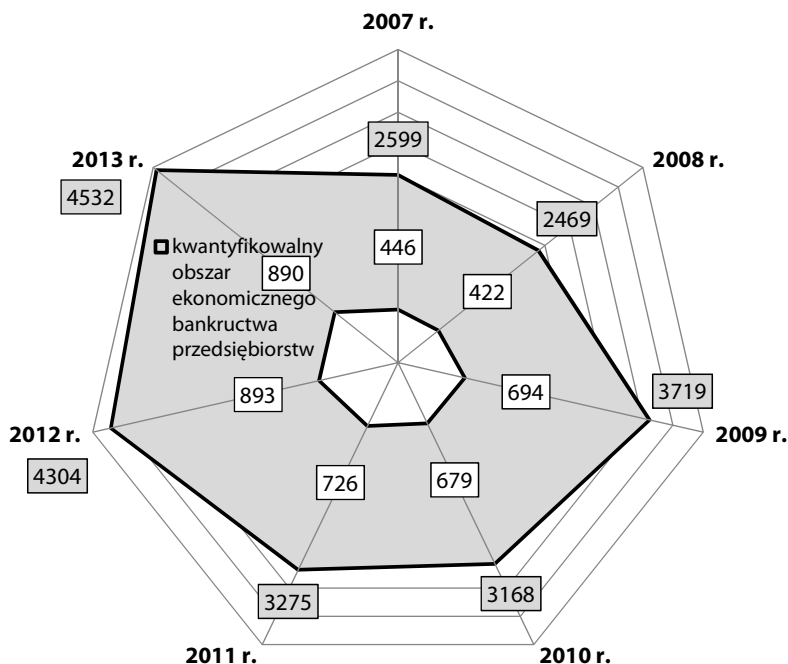
⁸⁶ Gromadzeniem i opracowywaniem danych zajmuje się Wydział Statystycznej Informacji Zarządczej w Departamencie Strategii i Deregulacji Ministerstwa Sprawiedliwości RP.

⁸⁷ Jak przedstawiono w tabeli 2.4 i na wykresie 2.3, upadłości przedsiębiorstw obejmowały w badanym okresie średniorocznie zaledwie 0,02% ogółu zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej.



Wykres 2.3. Udział likwidacji, liczby składanych wniosków upadłościowych i upadłości przedsiębiorstw w stosunku do ogółu zarejestrowanych w REGON / zlikwidowanych podmiotów gospodarczych w latach 2007–2013
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2.4.

Na wykresie 2.4 przedstawiono skalę tylko kwantyfikowalnego ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw. Jego granice wyznacza z jednej strony liczba złożonych wniosków upadłościowych, z drugiej ostateczna liczba upadłości tych przedsiębiorstw. Ta strefa w dalszym ciągu jednak tylko przybliża analizowaną skalę pełnego obszaru ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw w gospodarce. Kwantyfikuje bowiem wyłącznie te procesy, które mogą być wiarygodnie policzalne.



Wykres 2.4. Kwantyfikowalna strefa ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw traktowanego jako różnica liczby złożonych wniosków upadłościowych i liczby ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) publikacji upadłościowych orzeczeń sądowych w MSiG 2007, nr 12 – 2014, nr 62; 2) statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p., zawartych w tabeli Z.1.7 (załącznik 1).

Aby graficznie zobrazować właściwą proporcję tak rozumianej skali kwantyfikowalnej strefy ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw na tle wszystkich zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej, należałoby oś wykresu radarowego 2.4 rozciągnąć 839-krotnie, zachowując przy tym niezmienny obszar ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw oraz jego wnętrza – przedstawiającego skalę procesów upadłościowych w gospodarce⁸⁸. Wyobrażenie sobie tak roz-

⁸⁸ Średnioroczna liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON (według stanu na koniec roku) w latach 2007–2013 wynosiła 3.858.667. Maksymalna wartość, jaką przyjmuje oś wykresu 2.4, została ustalona na poziomie 4600 jg., aby możliwe było graficzne przedstawienie maksy-

ciągniętego pola wykresu, które stanowi tło mające odwzorować swoją powierzchnią liczbę podmiotów zarejestrowanych w REGON, jest trudne, ale jednocześnie uzmysławia nam skalę analizowanego zjawiska. Problem polega jednak na tym, że przypuszczalnie rzeczywista skala ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw jest w praktyce zdecydowanie większa, niż wynika to z wykresu 2.4, na co wskazują liczne obserwacje. Dlatego też przedstawiona skala niezwykle trudnych do oszacowania bankructw przedsiębiorstw w gospodarce stanowi jedynie jej kwantyfikowalną część. W dalszym ciągu, w opinii autora, jest ona tylko przybliżeniem skali analizowanego problemu.

Ten sposób pomiaru bankructw przedsiębiorstw w gospodarce można utożsamiać wyłącznie z kwantyfikowalną skalą ekonomicznych bankructw przedsiębiorstw, w analogii do stosunku pojęciowego zachodzącego pomiędzy znaczeniem takich terminów, jak: „ryzyko” i „niepewność” w działalności gospodarczej. Ryzyko bowiem jest często utożsamiane w literaturze przedmiotu jedynie z kwantyfikowalną częścią zdecydowanie szerszego i jednocześnie niedającego się zmierzyć obszaru niepewności⁸⁹. Tak rozumiana niepewność stanowi bowiem „niemierzalną dewiację” od spodziewanych i oczekiwanych przez przedsiębiorcę efektów podejmowanej przez niego działalności gospodarczej⁹⁰. Można zatem stwierdzić, że w obszarze niepewności, podobnie jak w szerokiej płaszczyźnie zjawiska bankructw przedsiębiorstw w gospodarce, istnieje ich kwantyfikowalne jądro (ang. *core*), stanowiące z jednej strony – w odniesieniu do płaszczyzny niepewności – identyfikowalny obszar zarządzania ryzykiem (ang. *risk management*), z drugiej zaś – w odniesieniu do niemierzalnej sfery bankructw w gospodarce – ich kwantyfikowalną, poprzez liczbę składanych wniosków upadłościowych, płaszczyznę (ang. *bankruptcy core*).

Reasumując, bankructwo przedsiębiorstw statystycznie jest bardzo trudne do określenia. Nie jest bowiem ewidencjonowane ani rejestrowane w żaden sposób. Proponowane w książce próby jego ilościowego przedstawienia można uznać jedynie za dalece przybliżone i w dużym uproszczeniu traktujące o rzeczywistej skali ekonomicznych bankructw przedsiębiorstw w gospodarce. Autor dostrzega jednak na tym polu wyraźną lukę teoretyczną. Dotychczas w literaturze przedmiotu nie były podejmowane efektywne próby wyznaczenia skali tego zjawiska. Z uwagi na trudności w pozyskiwaniu danych o bankrutujących, jak również niewypłacalnych przedsiębiorstwach w badaniach demograficznych przedsiębiorstw nie są one również szeroko opisywane⁹¹. Dlatego też słusznie skomentował ten fakt P. Staszewicz w trakcie jednego z naj-

malnej liczby złożonych wniosków upadłościowych, którą odnotowano w 2013 r. (4532 wnioski złożone do sądów gospodarczych w całej Polsce). Aby zwiększyć proporcje obszaru wykresu do skali odpowiadającej rzeczywistości gospodarczej, należałoby maksymalną wartość na osi wykresu 2.4 pomnożyć przez 838,84, uzyskując tym samym skalę, jaką wyznacza średnia liczba zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej w analizowanych latach.

⁸⁹ Szerzej: F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, London 1921; za: W. Grzybowski, *Przedsiębiorczość, niepewność, zysk*, seria: Wykłady Otwarte UMCS, M-Druk, Lublin 1995, s. 30.

⁹⁰ W. Grzybowski, *Przedsiębiorczość, niepewność...*

⁹¹ Wydaje się jednak, że najbliższy nurt badawczy, którego wyniki zmierzają do podobnych wniosków jak przedstawione w tej części książki, podejmowany był w Polsce również przez

ważniejszych w Polsce spotkań ekspertów w zakresie bankructw, upadłości i restrukturyzacji przedsiębiorstw: „debatujemy i rozmawiamy o bankructwach przedsiębiorstw, a liczymy statystyki ich upadłości (...)”⁹².

2.5. Geneza i uwarunkowania rozwoju form zabezpieczania wierzytelności w ewolucji prawa upadłościowego

Upadłość przedsiębiorstwa to określona prawem procedura wszczynana w sytuacji niewypłacalności dłużnika, polegająca w głównej mierze na wspólnym dochodzeniu roszczeń zgłoszonych przez wszystkich jego wierzycieli⁹³. Współcześnie ta szczególna instytucja prawna może być nazywana również egzekucją generalną, gdyż jest skierowana do całego majątku dłużnika i jest prowadzona na rzecz wszystkich jego wierzycieli⁹⁴. Zasadniczym jej celem jest, zgodnie z opinią S. Gurgula, spełnienie trzech podstawowych funkcji, jakie w praktyce powinny spełniać przepisy obowiązującego w Polsce Prawa upadłościowego i naprawczego⁹⁵. Są to:

- funkcja windykacyjna – wyrażająca się w zaspokajaniu wierzycieli niewypłacalnego dłużnika;
- funkcja profilaktyczna – polegająca na niedopuszczaniu do dalszych niewypłacalności (tzw. spirali upadłościowych), będących następstwem nieregulowania zobowiązań przez niewypłacalnego dłużnika;
- funkcja wychowawcza – polegająca na kształceniu w mentalności przedsiębiorców określonych wzorców postępowania, które można zawrzeć w zbiorze dobrych praktyk biznesowych, obejmującym katalog zachowań i postaw rzetelnych przedsiębiorców.

Kształt współcześnie obowiązującego porządku prawnego, w ramach Prawa upadłościowego i naprawczego, jest pochodną wielowymiarowych doświadczeń związanych z ewolucją prawa i obejmuje różne postaci egzekucji na drodze dochodzenia wierzytelności, z jakimi historycznie wierzyciele oraz dłużnicy mieli do czynienia.

Czynności służące zabezpieczeniu praw wierzycieli były podejmowane w wielu systemach prawnych, a ich historia sięga nawet tak odległych czasów, jak starożytność.

N. Nehrebecką i A.M. Dzik. Szerzej: N. Nehrebecka, A.M. Dzik, *Business demography in Poland: microeconomic and macroeconomic determinants of firm survival*, „Working Papers, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw” 2013, no. 8(93), s. 1–22.

⁹² P. Staszkiwicz, *Dynamika upadłości przedsiębiorstw*, referat wygłoszony podczas II panelu obrad na konferencji „Bankructwa, upadłości i restrukturyzacje przedsiębiorstw – najnowsze trendy i zjawiska”, zorganizowanej przez Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, 26 marca 2013 r.

⁹³ M. Szydło, *Jurysdykcja krajowa w transgranicznych upadłościach w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 41.

⁹⁴ R. Lewandowski, P. Wołowski, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 3.

⁹⁵ S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Upadłość przedsiębiorstw państwowych, spółdzielni, zakładów ubezpieczeń społecznych i banków*, wyd. 5, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. XVIII.

Już w prawie Mojżeszowym (a początkowo także w Atenach, gdzie z czasem niewola została zastąpiona terminowym pozbawieniem wolności) w przypadku niewykonania zobowiązania przez dłużnika stosowana była niewola za długi⁹⁶. W jednym z najstarszych tekstów egipskich występuje przysięga skierowana do bóstwa, będąca w świecie antycznym rozpowszechnioną podstawą zaskarżenia świadczenia, które miało wystąpić w przyszłości⁹⁷. Jak zauważają B. Lesiński i W. Rozwadowski, w najstarszym prawie antycznym dłużnik odpowiadał za niewypełnienie zobowiązania bez względu na jego winę⁹⁸. Natomiast w prawie rzymskim zabezpieczeniem dla wierzyciela był początkowo *vindex*, czyli osoba gwarantująca wiarygodność dłużnika, która w razie jego uchylenia się od zobowiązania była w stanie spełnić świadczenie dłużnika⁹⁹. Nieco łagodniejszą formę przyjęła natomiast instytucja poręczyciela, związana z zabezpieczeniem praw wierzyciela jeszcze przed rozpoczęciem sporu, występująca już w prawie babilońskim, a także w dokumentach asyryjskich, późnym prawie egipskim i w liberalnej postaci w prawie greckim¹⁰⁰. Zastępca pozwanego lub on sam dawał tzw. zabezpieczenie gwarancyjne w postaci uroczystego przyrzeczenia, że zostanie spełniony obowiązek wynikający z postanowienia sądowego¹⁰¹. Ponadto, co ciekawe, już w prawach antycznych dość powszechnie spotykaną formą zabezpieczenia transakcji kupna-sprzedaży był zadatek (*notabene* pochodzenia semickiego)¹⁰².

Przed rozwojem gospodarki towarowo-pieniężnej prawo zobowiązań było jednak mało rozwinięte ze względu na dominację gospodarki naturalnej i niski poziom obrotu gospodarczego¹⁰³. Dlatego też, jak zauważają B. Lesiński i W. Rozwadowski, jedną z najbardziej charakterystycznych cech wcześniejszego prawa zobowiązań było oddzielenie długu od odpowiedzialności dłużnika. Dopiero rozwój prawa średniowiecznego zmierzał w tym kierunku, aby oba te elementy połączyć w jedną całość obciążającą osobę dłużnika. W późniejszym średniowieczu wraz z rozwojem miast i nasileniem się obrotu gospodarczego doszło do silniejszego rozwoju prawa zobowiązań¹⁰⁴. Jak pisze

⁹⁶ H. Behrman, *Bankructwo*, Gebethner i Wolff, Dom Książki Polskiej, Warszawa 1932, s. 6; I. Gil, *Postępowanie zabezpieczające na etapie poprzedzającym ogłoszenie upadłości*, LexisNexis, Warszawa 2012, s. 30.

⁹⁷ B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, wyd. 4, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1981, s. 34.

⁹⁸ W prawie sumeryjskim pasterz odpowiadał nawet za przypadkową utratę sztuki bydła, ale już utrata będąca wynikiem siły wyższej, której dłużnik nie mógł się przeciwstawić, zwalniała go z tej odpowiedzialności. W Kodeksie Hammurabiego właściciel statku również nie odpowiadał za zatopiony towar, jeżeli nie był winny zatonięcia okrętu. Reguły takie występowały zarówno w prawie sumeryjskim, jak i w prawie babilońskim. Ibidem, s. 34.

⁹⁹ *Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, red. W. Wołodkiewicz, Wiedza Powszechna, Warszawa 1986, s. 156; za: I. Gil, *Postępowanie zabezpieczające...*, s. 31.

¹⁰⁰ B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, wyd. 4, s. 35.

¹⁰¹ I. Gil, *Postępowanie zabezpieczające...*, s. 31.

¹⁰² B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, wyd. 4, s. 35.

¹⁰³ B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa sądowego. Zarys wykładu*, Ars boni et aequi, Poznań 2007, s. 106.

¹⁰⁴ Ibidem, s. 106–107; B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa*, wyd. 4, s. 269–270.

I. Gil, w okresie średniowiecza (w szczególności wczesnego) na ziemiach polskich nie przywiązywano dużej wagi do czynności związanych z zabezpieczeniem praw wierzycieli, gdyż *de facto* do XIII w. nie było wyodrębnionych praw stanowiących, natomiast obowiązywały polskie prawa zwyczajowe. W prawie ziemskim stosowano wówczas takie formy wzmacniające umowy pomiędzy stronami formalnych transakcji, jak: 1) wadiacja (zakład), czyli konieczność zapłaty określonej kwoty w przypadku opóźnienia w czasie spłaty długu (polegająca na wręczeniu wierzycielowi przez dłużnika zazwyczaj mało wartościowego symbolu, stanowiącego jego znak własnościowy wraz z wypowiedzeniem odpowiedniej formuły słownej), 2) rękojmiństwo, zastaw, załoga (obowiązek szlachcica do pozostania w gospodzie z określoną liczbą sług i koni dopóty, dopóki nie wykona on należnego świadczenia), a także 3) łajanie (czyli zwyczaj rycersko-szlachecki, dający możliwość niezaspokojonemu wierzycielowi bezkarnego łżenia dłużnika, zarówno ustnie, jak i na piśmie)¹⁰⁵.

W okresie rozbiorów na ziemiach polskich ścierały się różne rozwiązania prawne obowiązujące w państwach zaborczych. Miały one niewątpliwie wpływ na późniejsze kształtowanie się prawa upadłościowego w niepodległej Polsce. Obowiązujące na ziemiach polskich w okresie zaborów odmienne porządki prawne w zakresie prawa upadłościowego zidentyfikowała I. Gil. I tak: w Królestwie Kongresowym obowiązywały przepisy upadłościowe uregulowane Kodeksem handlowym francuskim z 1808 r.; w zaborze rosyjskim – regulacje ustawy o postępowaniu handlowym (t. XI cz. 2 Zbioru praw); na terenie zaboru pruskiego – przepisy ustawy o postępowaniu upadłościowym – ordynacji upadłościowej z 10 lutego 1877 r. (Dz. U. Rzeszy Niemieckiej nr 10, s. 351); na obszarze zaboru austriackiego – postępowanie upadłościowe na podstawie cesarskiego rozporządzenia z 10 grudnia 1914 r., ordynacja upadłościowa, ordynacja ugodowa poza postępowaniem upadłościowym, a także ordynacja o zaczepieniu czynności prawnych dłużnika poza postępowaniem upadłościowym; na terenach wschodnich – przepisy o postępowaniu w sprawach upadłości kupieckiej, przepisy o postępowaniu w sprawach upadłościowych i o przymusie względem dłużników¹⁰⁶; zaś na Spiszu i Orawie – węgierska ustawa upadłościowa z 1881 r.¹⁰⁷

Reasumując, zdaniem m.in. H. Fruchsa, R. Adamusa, R. Lewandowskiego, P. Wołowskiego i P. Feligi, rozwój prawa upadłościowego na ziemiach polskich jest wyrazem ewolucji, której kształt był determinowany zarówno prawem rzymskim, średniowiecznym i kodeksowym, jak i samym prawem krajowym oraz uwarunkowaniami mającymi źródło w międzynarodowych regulacjach wybranych państw¹⁰⁸. W ewolucji tej, zdaniem P. Feligi, można chronologicznie wyodrębnić 4 główne okresy: 1) okres zwycza-

¹⁰⁵ B. Lesiński, W. Rozwadowski, *Historia prawa sądowego...*, s. 107; I. Gil, *Postępowanie zabezpieczające...*, s. 35–36.

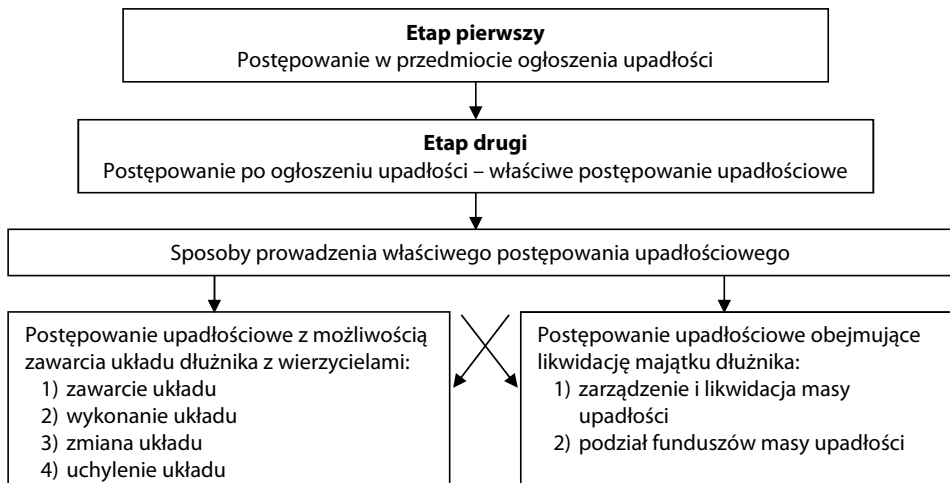
¹⁰⁶ B. Kujawski, *Podstawy ogłoszenia upadłości*, Biblioteka Prawnicza, Warszawa 1937, s. 9.

¹⁰⁷ I. Gil, *Postępowanie zabezpieczające...*, s. 37; P. Feliga, *Stanowisko prawne syndyka w procesie dotyczącym masy upadłości*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 10–12.

¹⁰⁸ H. Fruchs, *O nowym prawie upadłościowym*, „Głos Prawniczy” 1935, nr 12, s. 763; R. Adamus, *Zarys historii źródeł prawa upadłościowego w Polsce*, „Jurysta” 2009, nr 7, s. 25–30; R. Lewandowski, P. Wołowski, *Prawo upadłościowe...*, s. 13–26; P. Feliga, *Stanowisko prawne...*, s. 1–30.

owego prawa upadłościowego – od końca XIV w. do 1772 r., 2) prawo upadłościowe okresu rozbiorów – od 1773 r. do 1919 r., 3) międzynarodowe prawo konkursowe – lata 1920–1934, 4) narodowe prawo upadłościowe – od 1935 r.¹⁰⁹

Po wieloletnim stosowaniu w Polsce, obowiązujących od 1934 r., przepisów Prawa upadłościowego¹¹⁰ oraz Prawa o postępowaniu układowym¹¹¹, uchwalona została w dniu 28 lutego 2003 r. (i weszła w życie w dniu 1 października 2003 r.) ustawa – Prawo upadłościowe i naprawcze. Ponadto w dniu 5 grudnia 2008 r. wprowadzono do polskiego porządku prawnego tzw. upadłość konsumencką na mocy ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. Nr 234, poz. 1572)¹¹². Ogólny schemat obowiązującego w Polsce przebiegu postępowań upadłościowych, wraz z odróżnieniem jego kolejnych etapów, został przedstawiony na rys. 2.3.



Rys. 2.3. Etapy przebiegu postępowania upadłościowego w porządku prawnym wprowadzonym ustawą z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze – w ujęciu F. Zedlera
Źródło: F. Zedler, *Prawo upadłościowe i naprawcze w zarysie*, wyd. 2, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2009, s. 39.

¹⁰⁹ P. Feliga, *Stanowisko prawne...*, s. 8.

¹¹⁰ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo upadłościowe (tekst jedn.: Dz. U. z 1991 r. Nr 118, poz. 512 ze zm.).

¹¹¹ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo o postępowaniu układowym (Dz. U. Nr 93, poz. 836 ze zm.).

¹¹² S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Upadłość...*, s. XV.

2.6. Niewypłacalność dłużnika jako podstawa ogłoszenia jego upadłości

Współcześnie przesłanki ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw w Polsce mieszczą się w trzech ramowych kategoriach. Pierwszą z nich jest przesłanka podmiotowa, wskazująca krąg podmiotów charakteryzujących się tzw. zdolnością upadłościową. Drugą stanowi przesłanka przedmiotowa, w oparciu o którą są identyfikowane sytuacje, w których zachodzą podstawy ogłoszenia upadłości. Trzecią zaś jest przesłanka formalna¹¹³.

Fundamentalną przesłanką przedmiotową ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa jest, zgodnie z art. 10, stan niewypłacalności dłużnika, który definiuje się jako niewykonanie wymagalnych zobowiązań, czyli – innymi słowy – niedokonanie spłaty zapadalnych zobowiązań. Takie ogólne sformułowanie niewypłacalności wyparło wcześniej funkcjonujące (w dawnym „języku kupieckim”) określenie „zaprzestania płacenia długów”¹¹⁴. Pomimo że synonimiczna zmiana wcześniejszego brzmienia tego określenia jest związana w głównej mierze z zastępowaniem określonych sformułowań współczesnym językiem prawniczym, to nawet w środowisku prawników nie istnieje pełna zgodność co do właściwego kierunku tych zmian¹¹⁵. Sytuację niewypłacalności, w której dłużnik nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań, należy doprecyzować co najmniej w trzech podstawowych jej aspektach:

- 1) zgodnie z art. 11 ust. 1 p.u.n. dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych – zmiana brzmienia treści tego przepisu, poprzez dodanie uszczegółowienia w postaci określenia charakteru tych zobowiązań jako „pieniężnych”, w uzasadnieniu do tej nowelizacji była tłumaczona wyłącznie względami praktycznymi¹¹⁶;
- 2) zgodnie z art. 11 ust. 2 p.u.n. dłużnika uważa się za niewypłacalnego także wówczas, gdy zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet gdy je na bieżąco wykonuje (zob. ekonomiczną analizę na rys. 2.4)¹¹⁷;

¹¹³ E. Marszałkowska-Krześ, I. Gil, *Postępowanie w sprawach upadłościowych i rejestrowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 27–31.

¹¹⁴ S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 9, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 34–35.

¹¹⁵ Szerzej: J.S. Petraniuk, *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przeгляд Prawa Handlowego” 2003, nr 12, *passim*; za: S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz...*, s. 35.

¹¹⁶ Niewykonanie przez dłużnika jego wymagalnych zobowiązań niepieniężnych nie stanowi podstawy uznania go za niewypłacalnego, chyba że zobowiązania te zostaną przekształcone w wymagalne zobowiązania pieniężne lub jeśli wierzycielowi przysługuje, niewykonane przez dłużnika w terminie, prawo żądania zapłaty w zamian za niewykonanie zobowiązania niepieniężnego. Szerzej: A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 3, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 35.

¹¹⁷ O dużej rozpiętości interpretacyjnej, która wynika z trudności obiektywnego stwierdzenia stanu niewypłacalności dłużnika, mogą świadczyć m.in. wybrane orzeczenia Sądu Najwyższego:

- 3) o statusie niewypłacalności decydują przesłanki związane z terminem oraz z wartością nieuregulowanych wymagalnych zobowiązań, bowiem wśród wielu innych okoliczności, umożliwiających *de facto* oddalenie przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości, na szczególną uwagę zasługuje w tym miejscu art. 12 ust. 1 i 2 p.u.n., w rozumieniu których:
- sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza 3 miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika (przesłanki te muszą być spełnione jednocześnie);
 - przepisu tego (art. 12 ust. 1) nie stosuje się, jeżeli niewykonanie zobowiązań ma charakter trwały albo gdy oddalenie wniosku mogłoby spowodować pokrzywdzenie wierzycieli.

Według M. Olszewskiej i W. Podela przewidziane ustawowo podstawy ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw sprawiają, że *de facto* „wystarczy wiarygodnie wskazać”, że dłużnik ma zachwianą równowagę finansową i utracił płynność finansową, aby zostały spełnione przedmiotowe przesłanki co do ogłoszenia jego upadłości¹¹⁸. Zdaniem autorów ma to na celu ochronę praw wierzycieli, bowiem dotychczasowa praktyka wskazywała na zbyt późne składanie przez nich wniosków o ogłoszenie upadłości, często w sytuacji tzw. bilansowej upadłości przedsiębiorstwa, która wiąże się bezpośrednio ze stanem nadmiernego zadłużenia niewypłacalnego dłużnika. Jak zauważają E. Marszałkowska-Krześ i I. Gil, „zastosowana w prawie upadłościowym i naprawczym definicja niewypłacalności jest niepełna, albowiem nie uwzględnia wszystkich aspektów niewykonania wymagalnych zobowiązań wobec wierzycieli”¹¹⁹. Należy jednak zaznaczyć, że wymiana wcześniejszego brzmienia podstawy ogłoszenia upadłości, jaką było (w Prawie upadłościowym z 1934 r.) „trwałe zaprzestanie płacenia długów”, na „niewypłacalność” jest zasadniczą zmianą, która w opinii P. Zimmermanna spowodowała znaczne umocnienie pozycji wierzyciela, wnioskującego o ogłoszenie upadłości dłużnika¹²⁰.

„obojętną jest rzeczą, czy zaprzestanie płacenia długów jest wynikiem »niechęci płacenia«, czy źródłem tego jest brak środków” (orzeczenie SN z dnia 16 stycznia 1934 r., C I 35/33, Zb. O. 1934, nr 8, poz. 510): „nie ma zaprzestania płacenia długów, gdy dłużnik nie płaci, ponieważ nie uznaje obowiązku zapłaty” (orzeczenie SN z dnia 29 kwietnia 1938 r., C III 487/38, OSP 1938, poz. 199), czy też analogiczne stanowisko SN, zawarte w orzeczeniu SN z dnia 29 lutego 1936 r. (C II 2907/35, OSNC 1936, nr 9, poz. 366): „nie można upatrywać podstawy ogłoszenia upadłości w tym, że dłużnik nie wykonuje wierzytelności, bo uważa ją za nienależną” oraz w postanowieniu SN z dnia 9 listopada 1995 r. (I CRN 174/95, niepubl.): „wstrzymanie płacenia długów, co do którego nie można przewidzieć, jak długo potrwa, podobnie jak wstrzymanie spowodowane trudnościami, co do których nie ma widoków, by szybko ustąpiły, jest równoznaczne z zaprzestaniem płacenia długów”; za: S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz...*, s. 35–38.

¹¹⁸ M. Olszewska, W. Podel, *Nowe prawo upadłościowe. Praktyczny przewodnik dla przedsiębiorców*, Difin, Warszawa 2004, s. 17.

¹¹⁹ E. Marszałkowska-Krześ, I. Gil, *Postępowanie w sprawach...*, s. 32.

¹²⁰ P. Zimmerman, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 2, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 17–18. Warto jednocześnie mieć na uwadze, że omawiana problematyka niewypła-

Nawet jeśli założyć czysto hipotetycznie, że funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest oparte na racjonalnie i dobrze oszacowanej marży ze sprzedaży, a także że struktura oraz poziom kosztów stałych w stosunku do kosztów zmiennych są akceptowane przez zarząd i możliwe do prognozowania, to i tak ryzyko bankructwa, a zatem również upadłości przedsiębiorstwa, nadal w tego typu działalności gospodarczej występuje. Dlaczego zatem tak się dzieje i co nie zostało wystarczająco przemyślane w tak skonstruowanych założeniach biznesowych? Z punktu widzenia ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstwa wymienione zmienne są oczywiście bardzo ważne, jednak bezpośrednią przyczyną upadłości przedsiębiorstw jest inna okoliczność, określona *notabene* także w Prawie upadłościowym i naprawczym¹²¹. Pomimo że zazwyczaj w omawianej materii odpowiedzi są złożone, dotyczą wielu różnych uwarunkowań i przez to często stają się mało konkretne i nieprecyzyjne, tym razem

calności nie stanowi jedynej i wystarczającej podstawy ogłoszenia upadłości dłużnika. Musi bowiem mieścić się on w katalogu przedsiębiorców, spółek oraz wspólników wymienionych w art. 5 p.u.n., w którym wyszczególniony jest podmiotowy zakres stosowania ustawy, a mianowicie: ust. 1 w stosunku do przedsiębiorców (czyli w rozumieniu Kodeksu cywilnego – osób fizycznych, osób prawnych i jednostek organizacyjnych, prowadzących we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową – a zatem każdego rodzaju działalności wykonywanej w celu zarobkowym, niezależnie od celu, dla którego gromadzone są środki, a także niezależnie od tego, czy dana działalność jest działalnością uboczną czy główną); jak również ust. 2 pkt 1 spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych nieprowadzących działalności gospodarczej; ust. 2 pkt 2 wspólników osobowych spółek handlowych, ponoszących odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem (dotyczy to w szczególności wszystkich wspólników spółki jawnej, a także komplementariuszy w spółce komandytowej i komandytowo-akcyjnej, którzy samodzielnie nie mają zdolności upadłościowej, gdyż nie prowadzą we własnym imieniu działalności gospodarczej, ponieważ działalność jest prowadzona przez samą spółkę); ust. 2 pkt 3 wspólników spółki partnerskiej. Ponadto, aby możliwe było orzeczenie o niewypłacalności dłużnika, nie może on mieścić się w katalogu podmiotów wyłączonych. Zgodnie z art. 6 p.u.n. nie można bowiem ogłosić upadłości: 1) Skarbu Państwa; 2) jednostek samorządu terytorialnego; 3) publicznych samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej; 4) instytucji i osób prawnych utworzonych w drodze ustawy, chyba że ustawa ta stanowi inaczej, oraz utworzonych w wykonaniu obowiązku nałożonego ustawą; 5) osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne; 6) uczelni. Podmiotowość dłużnika niepłacącego swoich wymagalnych zobowiązań nie jest jednak wyłączną podstawą ogłoszenia jego upadłości. Zgodnie z art. 13. p.u.n. musi on posiadać majątek wystarczający na zaspokojenie kosztów postępowania. Nawet spełnienie powyżej opisanych przesłanek może w dalszym ciągu powodować oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości, mimo obiektywnego istnienia stanu niewypłacalności, jeżeli zajdą okoliczności opisane w art. 12 ust. 1 lub art. 12 ust. 3 p.u.n., odnoszące się do progowego (procentowego) udziału zobowiązań niewykonanych w odniesieniu do wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika, a także gdy sąd na wniosek dłużnika zdecyduje się na wszczęcie postępowania naprawczego. Szerzej: P. Zimmerman, *Prawo upadłościowe...*, s. 8–12, 20–24.

¹²¹ Przedmiotowe przesłanki upadłości przedsiębiorcy, jak wcześniej zauważono, zostały opisane w dziale III, tj. w art. 10–17 p.u.n., w którym zawarte zostały podstawy ogłoszenia upadłości.

próba odpowiedzi na tak postawione pytanie ukierunkowuje nas jednoznacznie na określony przedmiot rozważań. Można postawić w tym miejscu następującą hipotezę, która została poddana weryfikacji na drodze nie tylko badań literaturowych, ale także przedstawionych w dalszej części książki badań empirycznych. Mianowicie jednym z głównych i niezwykle ważnych czynników decydujących o poziomie ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstw jest struktura przyjętych i akceptowanych form dokonywania rozliczeń pomiędzy stronami obrotu gospodarczego.

Abstrahując od czynników czysto zewnętrznych, jak oszustwo gospodarcze, istnieje inna determinanta stymulująca ciągle występowanie ryzyka upadłości przedsiębiorstwa. Mianowicie jest nią forma, a precyzyjniej – pochodna tej formy, czyli termin, w jakim regulowane są płatności pomiędzy stronami transakcji kupna-sprzedaży w obrocie gospodarczym. Wydawać by się mogło, że jest to prozaiczna okoliczność, jednak dotyczy ona bardzo szerokiego spektrum prowadzonych w Polsce działalności gospodarczych. Należy bowiem wyraźnie podkreślić, że każda odroczone w czasie płatność w określonym stopniu przyczynia się do wzrostu ryzyka nieterminowego jej regulowania. W sytuacji wystąpienia w przedsiębiorstwie niewystarczającego poziomu rezerw, mierzonego relacją cyklu rotacji należności oraz zobowiązań, pojawia się realne zagrożenie utraty płynności finansowej. Nawet jeśli przedsiębiorstwo jest prowadzone zgodnie z wszelkimi zasadami zarządzania i w praktyce realizuje katalog dobrych praktyk biznesowych, to zatory płatnicze w głównej mierze decydują o tworzeniu się narastających problemów finansowych, stanowiących bezpośrednie zagrożenie bankructwem (i upadłością). Jak zauważa R. Pastusiak, upadłość (czy bankructwo) przedsiębiorstwa jest konsekwencją zatorów płatniczych, których skuteczną ścieżką likwidacyjną mogłaby stanowić receptę na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku. W opinii autora obecnie występują następujące, niewystarczalne jak pokazuje praktyka, warianty zabezpieczenia praw wierzycieli: ubezpieczenie należności, wykorzystywanie baz danych niesolidnych płatników, czy w końcu – sprzedaż wierzytelności¹²².

Zatorem płatniczym autor będzie nazywać zatem sytuację, w której z powodu niewłaściwej polityki w obszarze zarządzania aktywami obrotowymi przedsiębiorstwa nastąpiła określona dysfunkcja w procesie terminowego inkasa należności bądź/i regulowania zapadalnych zobowiązań. Dysfunkcja ta wynika m.in. z braku wystarczającego poziomu kontroli nad elementami tzw. cyklu konwersji gotówki, na który składają się w szczególności: cykl inkasa należności, cykl rotacji zapasów oraz cykl rotacji zobowiązań przedsiębiorstwa. Problematyce tej szczegółowo został poświęcony pod-

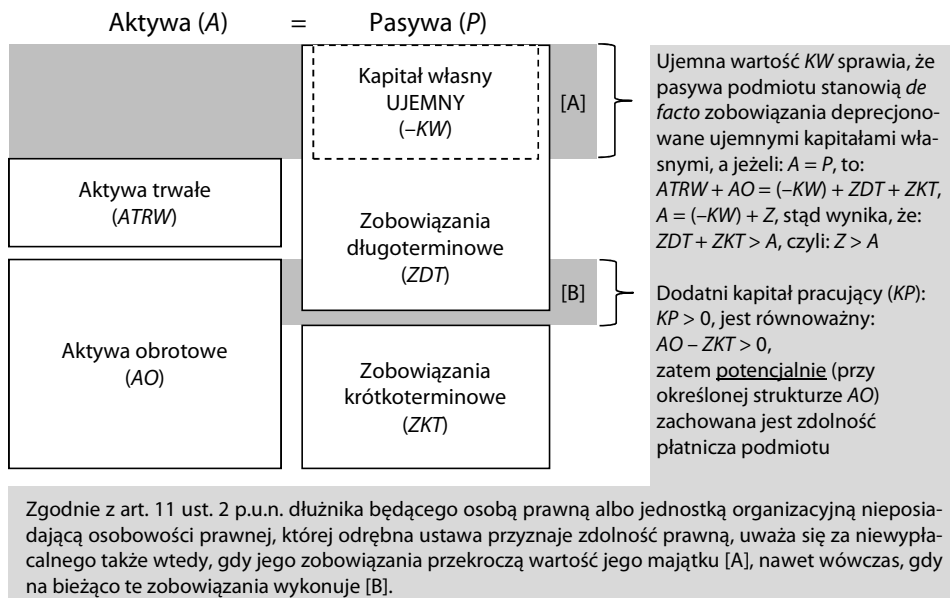
¹²² R. Pastusiak, *Zatory płatnicze...*, s. 423. Radosław Pastusiak proponuje aktywną rolę systemu bankowego w systemowym procesie niwelowania skutków kumulacji przeterminowanych zobowiązań i pojawiania się zatorów płatniczych poprzez wprowadzenie przymusu regulowania obrotu gospodarczego (płatności należności) za pomocą poniekąd kontrolowanego przez niezależną instytucję bankową rachunku bankowego. Idea ta miałaby wpłynąć na transparentność, terminowość i rzetelność wywiązywania się kooperantów z postanowień zawieranych transakcji i umów.

rozdział 3.2.5 niniejszej książki, w którym przeprowadzono analizę kształtowania się normatywnych wartości wybranych grup wskaźników finansowych, występujących w przedsiębiorstwach na 4 lata przed ogłoszeniem ich upadłości.

2.7. Przesłanki bilansowej upadłości przedsiębiorstwa

Sytuację bilansową dłużnika w rozumieniu art. 11 ust. 2 p.u.n., uznanego również za niewypłacalnego, pomimo terminowego regulowania zapadalnych zobowiązań, którego zobowiązania jednak przekraczają bilansową wartość jego majątku, przedstawiono na rys. 2.4¹²³. Z jednej strony wskazano (poziom A), przy jakim modelu struktury pasywów zachodzi sytuacja nadmiernego zadłużenia, stanowiąca jedną z podstaw ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony (poziom B), na przedstawionym

¹²³ Ważna jest tutaj kwestia precyzyjnego wyjaśnienia pojęcia wyceny wartości majątku niewypłacalnego dłużnika. Jak zauważają bowiem I. Kumor, M. Strojek-Filus, podział postępowania upadłościowego na likwidacyjne oraz układowe determinuje przyjęcie innego sposobu wyceny majątku przedsiębiorstwa. W odniesieniu do postępowania upadłościowych, prowadzonych z możliwością zawarcia układu dłużnika z jego wierzycielami, wycena jego majątku następuje zgodnie z art. 28 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 330 ze zm.), w którym zostały opisane zasady wyceny aktywów i pasywów oraz sposoby ustalenia wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Autorki zwracają również uwagę, że w tym trybie upadłości restrukturyzacja jednostki gospodarczej powinna być tak prowadzona, aby mogła ona po postępowaniu upadłościowym kontynuować działalność. W związku z tym w celu urealnienia dokonywanej wyceny powinno się brać również pod uwagę odpisy aktualizujące. Natomiast w sytuacji upadłości likwidacyjnej powinno się wyceniać aktywa podmiotu, stosując zasady opisane w art. 29 u.r., a mianowicie: wycena aktywów takiej jednostki powinna nastąpić po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, nie wyższych jednak od cen ich nabycia albo kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W takim przypadku jednostka jest również obowiązana utworzyć rezerwę na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności. W art. 29 ust. 3 u.r. wskazano ponadto, iż wszczęcie postępowania naprawczego lub upadłościowego z możliwością zawarcia układu lub zmiana formy prawnej jednostki nie stanowią przeszkody do uznania, że jej działalność będzie kontynuowana. Jak zauważają również I. Kumor i M. Strojek-Filus, wycena dokonywana w przypadku upadłości likwidacyjnej będzie zaniżała wartość majątku w porównaniu z wyceną dokonaną dla jednostki zamierzającej kontynuować działalność, gdyż w tym przypadku ceny sprzedaży netto nie mogą być wyższe od cen nabycia czy kosztów wytworzenia. Wartość majątku będzie też odbiegała od realnego poziomu cen, po których można zbyć poszczególne jego elementy. Szerzej: I. Kumor, M. Strojek-Filus, *Odzwierciedlenie skutków upadłości likwidacyjnej przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 32(625), s. 274–278; S. Jędrzejewski, *Zasady wyceny majątku przedsiębiorstwa w upadłości*, „Rachunkowość” 2009, nr 9, s. 15; W. Podel, M. Olszewska, *Upadłość w praktyce. Komentarz, orzecznictwo, piśmiennictwo, wzory, przykłady, przepisy*, Difin, Warszawa 2010, s. 39–40.



Rys. 2.4. Przykładowe bilansowe ujęcie relacji majątku i źródeł finansowania działalności gospodarczej przez niewypłacalnego dłużnika (w rozumieniu art. 11 ust. 2 p.u.n.) – ekonomiczna analiza Prawa upadłościowego i naprawczego

Źródło: Opracowanie własne.

schemacie widać, że możliwa jest również taka relacja aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych, że ich różnica umożliwi bieżące wywiązywanie się podmiotu ze swoich zapadalnych zobowiązań. Ma to miejsce w szczególności w sytuacji występowania dodatniego kapitału pracującego¹²⁴.

Przedstawiony na rys. 2.4 schemat tzw. bilansowej niewypłacalności (upadłości) ma miejsce w sytuacji, kiedy poziom zadłużenia podmiotu przekroczy wartość jego

¹²⁴ Kapitał pracujący, stanowiący różnicę pomiędzy wartością aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących (równy różnicy pomiędzy wartością kapitałów stałych i aktywów trwałych), wyraża potencjał obrotowy przedsiębiorstwa, z którego są dokonywane spłaty zapadalnych zobowiązań. Ujemna jego wartość oznacza najczęściej faktyczny brak zdolności do realizacji wymagalnych zobowiązań. Jednak jest to ściśle uwarunkowane ustaloną i przyjętą przez kontrahentów polityką rozliczeniową, a także występującym w przedsiębiorstwie tzw. cyklem konwersji gotówki. Jeżeli współpraca kontrahentów uwzględni stosowanie kredytów kupieckich (odroczone terminy płatności), to przedsiębiorstwo może – nawet w sytuacji ujemnego kapitału pracującego – w praktyce w dalszym ciągu mieć płynność finansową. Teoretyczne wskaźniki analizy finansowej umożliwiające badanie płynności finansowej będą oczywiście wskazywały na jej brak. Jeżeli $AO - ZKT < 0$, to $AO / ZKT < 1$, co w interpretacji oznacza brak płynności finansowej. Przeprowadzone na potrzeby niniejszej książki szczegółowe badania utraty płynności finansowej upadających przedsiębiorstw, na 4 lata przed ogłoszeniem ich upadłości, zostały omówione w podrozdziale 3.2.3.

majątku (czyli aktywów przedsiębiorstwa, równych co do zasady źródłem ich finansowania – pasywom). Przyjmując dalej, że pasywa jednostki gospodarczej składają się *de facto* z trzech składowych w postaci: kapitału własnego (KW), zobowiązań długoterminowych (ZDT) oraz zobowiązań krótkoterminowych (ZKT), to aby wystąpiła opisana w art. 11 ust. 2 p.u.n. sytuacja bilansowej niewypłacalności, kapitał własny musi przyjąć wartość ujemną. Sytuacja ta ma miejsce w specyficznych, ale możliwych do określenia okolicznościach. W skład kapitału własnego, zgodnie z załącznikiem 1 do ustawy o rachunkowości, wchodzi bowiem: (I) kapitał (fundusz) podstawowy, (II) należne wpłaty na kapitał podstawowy, (III) udziały (akcje) własne, (IV) kapitał (fundusz) zapasowy, (V) kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, (VI) pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, (VII) zysk (strata) z lat ubiegłych, (VIII) zysk (strata) netto, (IX) odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego. Wartości ujemne przyjmują pozycje II, III i IX, a także mogą wystąpić (i bardzo często tak właśnie jest w przypadku przedsiębiorstw upadających) w pozycjach VII i VIII. Jak się jednak okazuje, dodatnią wartość kapitałów własnych, obniżając ich poziom właśnie do wartości ujemnych, najczęściej deprecjonuje strata poniesiona przez przedsiębiorstwo w latach ubiegłych (VII) oraz strata netto poniesiona w bieżącym roku obrotowym (VIII). Korelacje częściowe tych zmiennych bilansowych, determinujące pojawienie się w strukturze pasywów jednostki gospodarczej określonych wartości (bardzo często ujemnych) kapitałów własnych, co oznacza właśnie wystąpienie opisanego w art. 11 ust. 2 p.u.n. „nadmiernego zadłużenia” jako „bilansowej” przesłanki ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa, stanowią przedmiot rozważań szczegółowych, opartych na badaniu sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

W latach 2007–2013 miało miejsce łącznie 4750 upadłości przedsiębiorstw¹²⁵. Szczegółowe wyjaśnienia przebiegu ponad siedmioletniego procesu pozyskania danych, tworzących charakterystykę populacji generalnej, tj. zbioru wszystkich upadłych w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, zawarto w podrozdziale 4.1.1. Procedura pozyskania oraz przygotowania do dalszych badań zbioru sprawozdań finansowych, obejmującego łącznie 2739 upadłych w tych latach przedsiębiorstw, została natomiast opisana w podrozdziale 3.2.1.

Ze zbioru, opisanych w wyżej wymienionych częściach książki, pozyskanych sprawozdań finansowych, złożonych przez 2739 upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw (stanowiących 57,66% populacji generalnej upadłości tego okresu¹²⁶ oraz 72,23% populacji upadłych i *de facto* zobligowanych do złożenia¹²⁷ sprawozdań fi-

¹²⁵ Statystyka ogłoszonych upadłości uwzględnia publikacje orzeczeń sądów gospodarczych w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw, zawarte w MSiG do dnia 28 lutego 2014 r.

¹²⁶ Spośród wszystkich przedsiębiorstw, jakie ogłosiły w Polsce upadłość w latach 2007–2013, zostały pozyskane sprawozdania finansowe z 2739 jednostek, które dopełniały obowiązku składania do sądu gospodarczego zatwierdzonych rocznych sprawozdań finansowych. Przypadki te stanowiły zatem 57,66% ogółu upadłości z tego okresu.

¹²⁷ Z uwagi na to, że nie każda upadła jednostka gospodarcza była zobligowana do prowadzenia ksiąg rachunkowych i tym samym do składania sprawozdań finansowych, spośród 4750 upadłości z tego okresu wyodrębniono 958 przypadków upadłości osób fizycznych samodzielnie pro-

nansowych jednostek gospodarczych), zostały wyodrębnione 1493 podmioty gospodarcze. Przedsiębiorstwa te złożyły do sądów gospodarczych na obszarze całej Polski sprawozdania finansowe, w których zostały wyszczególnione wszystkie składowe ich kapitału własnego za okres obejmujący 1 rok przed sądowym ogłoszeniem upadłości. W zbiorze tych przypadków zostały uwzględnione wyłącznie kompletne dane całoroczne, tj. obejmujące dwunastomiesięczny okres obrotowy poprzedzający ogłoszenie upadłości. W przypadku publikacji (składania do KRS) przez upadłe jednostki gospodarcze danych niepełnorocznych były one eliminowane z dalszych badań, aby zachować jednorodną płaszczyznę porównawczą. Reasumując, na tym etapie badań szczegółowych wyodrębniony został zbiór upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, które spełniały jednocześnie dwa następujące warunki: po pierwsze, złożyły kompletne (dwunastomiesięczne) sprawozdania finansowe za 1 rok obrotowy poprzedzający ogłoszenie upadłości, po drugie, złożone sprawozdania finansowe były pozbawione błędów wynikających z podstawowych zasad konstrukcji ich bilansów¹²⁸.

Celem badania było określenie, w jakim stopniu zmienność kapitału własnego analizowanych przedsiębiorstw na rok przed ogłoszeniem ich upadłości (KW_{t-1}), była wyjaśniana zmiennością poszczególnych składowych tego kapitału: $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$, gdzie cyframi rzymskimi odpowiadają kolejne składowe kapitałów własnych:

- I_{t-1} – kapitał (fundusz) podstawowy,
- II_{t-1} – należne wpłaty na kapitał podstawowy,
- III_{t-1} – udziały (akcje) własne,
- IV_{t-1} – kapitał (fundusz) zapasowy,
- V_{t-1} – kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny,
- VI_{t-1} – pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe,
- VII_{t-1} – zysk (strata) z lat ubiegłych,
- $VIII_{t-1}$ – zysk (strata) netto,
- IX_{t-1} – odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego.

wadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych osób fizycznych. Podatkowe rozliczanie większości z tych działalności gospodarczych opierało się na uproszczonej sprawozdawczości, dokonywanej na podstawie podatkowej książki przychodów i rozchodów bądź innych uproszczonych formach ewidencji. Tym samym udział pozyskanych sprawozdań finansowych jednostek upadłych wśród ogółu upadłości, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych, wyniósł 72,23%.

¹²⁸ We wszystkich opisanych w książce badaniach, na etapie przygotowania danych, przeprowadzono liczne testy sprawdzające wiarygodność i rzetelność zgromadzonego materiału źródłowego. W tym przypadku nastąpiła eliminacja 13 podmiotów z uwagi na to, że w ich zatwierdzonych rocznych sprawozdaniach finansowych występował błąd polegający na braku równości pomiędzy sumą składowych kapitału własnego (poz. I–IX KW) a jego sumaryczną wartością podaną w bilansie. Warto w tym miejscu również nadmienić, że opisywany błąd wystąpił również w 29 innych przypadkach, lecz udało się (w oparciu o zgromadzoną dokumentację zdjęciową tych sprawozdań) dokonać stosownych korekt i tym samym włączyć je do próby badawczej.

Oceniając zależność wybranych zmiennych objaśniających $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$ od zmiennej objaśnianej KW_{t-1} , należało posłużyć się analizą korelacji. W analizach cech ilościowych spośród wielu mierników mających w tym miejscu zastosowanie najważniejszy jest współczynnik korelacji liniowej Pearsona¹²⁹. Miara ta ma jednak istotne ograniczenia. Jest bowiem wrażliwa na punkty odstające (ang. *outliers values*), brak normalności¹³⁰. Konsekwencją występowania rozkładów zgodnych z rozkładem normalnym we wszystkich analizowanych zmiennych jest bowiem wykrywanie przez współczynnik Pearsona wyłącznie korelacji o charakterze liniowym. W przypadku braku spełnienia tego warunku współczynnik ten może błędnie szacować siłę zależności wybranych zmiennych, a także nieprawidłowo wskazywać na kierunek tej zależności¹³¹.

W próbie 1493 obserwacji upadłych przedsiębiorstw zostały przeprowadzone testy zgodności dla 9 zmiennych niezależnych $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$ oraz zmiennej zależnej KW_{t-1} , przy wykorzystaniu testu W Shapiro-Wilka. Wybór tego testu został podyktowany, opisywaną w literaturze przedmiotu, jego dużą mocą w porównaniu z innymi testami. Jeżeli wartość statystyki W jest istotnie większa od wartości krytycznej, to hipotezę o zgodności z rozkładem normalnym należy odrzucić¹³².

Przeprowadzone testy zgodności (Shapiro-Wilk, $p < 0,05$) wykazały brak rozkładów normalnych dla wszystkich analizowanych zmiennych. Dlatego też zdecydowano się przeprowadzić nieparametryczną analizę korelacji przy zastosowaniu współczynnika korelacji rang Spearmana, zwanego również współczynnikiem korelacji kolejnościowej, który jest odpowiednikiem parametrycznego współczynnika korelacji liniowej Pearsona. Wyniki osiągnięte przy jego zastosowaniu można traktować analogicznie do wyników współczynnika korelacji liniowej Pearsona, tj. jako procent wyjaśnianej zmienności zmiennej objaśnianej, tyle że stanowią one rezultat obliczeń dokonanych w oparciu o zastosowane rangi¹³³. Współczynnik korelacji rang Spearmana wyznaczony jest wzorem 2.4. Z uwagi na to, że w próbie badawczej udział rang wiązanych wyniósł poniżej 1%, zdecydowano się na zastosowanie wersji uproszczonej współczynnika, nieuwzględniającego rang wiązanych¹³⁴.

¹²⁹ Szerzej: B. Pułaska-Turyńska, *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011, s. 304–310.

¹³⁰ A. Stanisławski, *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, t. 1, *Statystyki podstawowe*, StatSoft, Kraków 2006, s. 295.

¹³¹ A. Luszczynski, T. Słaby, *Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICA PL. Teoria i zastosowania*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 287.

¹³² S.M. Kot, J. Jakubowski, A. Sokołowski, *Statystyka*, Difin, Warszawa 2011, s. 245.

¹³³ <http://www.statsoft.pl> (dostęp: 5.03.2014).

¹³⁴ Szerzej: S. Gregory, *Metody statystyki w geografii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1976, s. 234–238; A. Stanisławski, *Przystępny kurs statystyki...*, s. 295–296.

$$r_s = 1 - \frac{6 \cdot \sum_{i=1}^n (x_i^* - y_i^*)^2}{n(n^2 - 1)} = 1 - \frac{6 \cdot \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)} \quad (2.4)$$

gdzie:

- r_s – współczynnik korelacji rang Spearmana,
- x_i^* – ranga przyporządkowana i -tej wartości (realizacji) zmiennej X ,
- y_i^* – ranga przyporządkowana i -tej wartości (realizacji) zmiennej Y ,
- d_i – różnica między rangami odpowiadających sobie cech (czyli przyporządkowanymi i -tej obserwacji w odniesieniu do zmiennej X oraz w odniesieniu do zmiennej Y),
- n – liczba badanych obiektów.

Współczynnik korelacji rang Spearmana wymaga na wstępie uporządkowania wartości analizowanych zmiennych w ciąg rosnący, a następnie przyporządkowania każdemu pomiarowi numeru $\{1, 2, \dots, n\}$, aby w ten sposób uzyskać uporządkowanie w kolejności rang. Interpretacja oraz ocena poziomu korelacji dwóch zmiennych, mierzonego współczynnikiem $r_s \in \langle -1, 1 \rangle$, jest uzależniona od kształtowania się wyników w jednym z następujących przedziałów jego zmienności. W literaturze przedmiotu umownie przyjmuje się następujący schemat interpretacji uzyskanych wyników:

- 0,0–0,2 – współzależność bardzo słaba,
- 0,2–0,4 – współzależność słaba,
- 0,4–0,6 – współzależność umiarkowana,
- 0,6–0,8 – współzależność silna,
- 0,8–1,0 – współzależność bardzo silna¹³⁵.

W sytuacji całkowitej niezgodności rang ($r_s = -1$) tym samym obserwacjom towarzyszy nadanie dużych rang dla jednej zmiennej oraz niskich rang dla drugiej zmiennej. Natomiast w odwrotnej sytuacji, tj. gdy $r_s = 1$, występuje całkowita zgodność uporządkowania według rang.

Przed interpretacją wartości współczynnika korelacji rang Spearmana należało ocenić jego istotność statystyczną, czyli zweryfikować hipotezę o braku korelacji pomiędzy zmienną zależną KW_{t-1} i zmiennymi niezależnymi: $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$, wobec hipotezy alternatywnej, że taka korelacja występuje. Dla dużej próby (w prowadzonych badaniach $n = 1493$ ważnych obserwacji) do testowania istotności współczynnika korelacji należy wykorzystywać statystykę Z^{136} , która podlega standardowemu rozkładowi normalnemu (wzór 2.5)¹³⁷.

¹³⁵ B. Pułaska-Turyna, *Statystyka...*, s. 320; A. Maksimowicz-Ajchel, *Wstęp do statystyki. Metody opisu statystycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 174–176.

¹³⁶ J. Koronacki, J. Mielniczuk, *Statystyka dla studentów kierunków technicznych i przyrodniczych*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2006, s. 209–210.

¹³⁷ S.M. Kot, J. Jakubowski, A. Sokołowski, *Statystyka...*, s. 299–300.

$$Z = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}} \quad (2.5)$$

gdzie:

r_s – współczynnik korelacji rang Spearmana,

n – liczba badanych obiektów.

Zaletą wykorzystania w badaniach współczynnika korelacji rang Spearmana jest fakt, że może być on stosowany dla zmiennych mierzalnych, niemających rozkładu normalnego, gdyż wartości zmiennych, jakie przyjmują kolejne obserwacje, są zastępowane odpowiadającym im rangom, co niweluje negatywny wpływ punktów odstających¹³⁸. Nawiązując do charakteru badanego zjawiska (kształtowanie się poziomu kapitałów własnych, a także zmiennych niezależnych go determinujących w przedsiębiorstwach upadających, tj. znajdujących się w fazie bankructwa, na 1 rok przed ogłoszeniem upadłości), możemy wyobrazić sobie, jak duży występuje rozstęp pomiędzy wartościami angażowanych w procesy gospodarcze kapitałów. Oczywiście jest bowiem, że są skrajnie różne poziomy inwestycji wynikających ze specyfiki konkretnych projektów gospodarczych. Trudno byłoby bowiem szukać ekonomicznie uzasadnionego poziomu ich normatywnych wartości granicznych, którego istnienie wpłynęłoby na kształtowanie się rozkładu wartości tych zmiennych, przybliżając jego postać do rozkładu normalnego. W tabeli 2.5 przedstawiono wyniki współczynnika korelacji rang Spearmana, natomiast ocenę istotności statystycznej obliczonych poziomów współzależności KW_{t-1} z kolejnymi zmiennymi $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$ zaprezentowano w tabeli 2.6.

Tabela 2.5. Znaczenie składowych kapitałów własnych w postaci zmiennych je tworzących: I_{t-1} – IX_{t-1} , na rok przed ogłoszonymi w Polsce w latach 2007–2013 upadłościami przedsiębiorstw – analiza nieparametryczna przy zastosowaniu współczynnika korelacji rang Spearmana

Zmienna	KW_{t-1}	I_{t-1}	II_{t-1}	III_{t-1}	IV_{t-1}	V_{t-1}	VI_{t-1}	VII_{t-1}	$VIII_{t-1}$	IX_{t-1}
KW_{t-1}	1,00									
I_{t-1}	0,19	1,00								
II_{t-1}	0,00	-0,04	1,00							
III_{t-1}	0,03	-0,08	0,04	1,00						
IV_{t-1}	0,25	0,16	0,01	-0,04	1,00					
V_{t-1}	0,09	0,06	-0,06	-0,02	0,12	1,00				
VI_{t-1}	0,09	0,03	0,02	-0,07	-0,04	0,03	1,00			
VII_{t-1}	0,36	-0,29	0,01	0,04	0,14	-0,06	0,07	1,00		
$VIII_{t-1}$	0,38	-0,31	-0,01	0,05	-0,18	-0,06	-0,05	0,15	1,00	
IX_{t-1}	-0,02	0,01	-0,01	0,00	0,04	-0,02	-0,01	-0,04	-0,06	1,00

Korelacja porządku rang Spearmana. Braki danych usuwane parami. Czcionką pogrubioną wyróżniono te dane, w przypadku których współczynniki korelacji są istotne z $p < 0,05$.

Źródło: Opracowanie własne za pomocą programu STATISTICA 10 na podstawie analizy sprawozdań finansowych 1493 upadłych przedsiębiorstw.

¹³⁸ A. Stanisz, *Przystępny kurs statystyki...*, s. 296.

Tabela 2.6. Ocena istotności statystycznej uzyskanych wyników współczynnika korelacji rang Spearmana w badaniu współzależności KW_{t-1} ze zmiennymi $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$

Para zmiennych	n ważnych	r Spearman	Z	p
$KW_{t-1} - I_{t-1}$	1493	0,19	7,46	0,00
$KW_{t-1} - II_{t-1}$	1493	0,00	-0,01	1,00
$KW_{t-1} - III_{t-1}$	1493	0,03	1,17	0,24
$KW_{t-1} - IV_{t-1}$	1493	0,25	9,97	0,00
$KW_{t-1} - V_{t-1}$	1493	0,09	3,38	0,00
$KW_{t-1} - VI_{t-1}$	1493	0,09	3,35	0,00
$KW_{t-1} - VII_{t-1}$	1493	0,36	14,85	0,00
$KW_{t-1} - VIII_{t-1}$	1493	0,38	15,70	0,00
$KW_{t-1} - IX_{t-1}$	1493	-0,02	-0,62	0,54

Korelacja porządku rang Spearmana. Braki danych usuwane parami. Czcionką pogrubioną wyróżniono te dane, w przypadku których współczynniki korelacji są istotne z $p < 0,05$.

Źródło: Opracowanie własne (przy wykorzystaniu programu STATISTICA 10).

W oparciu o dane przedstawione w tabeli 2.5 możemy zauważyć, że najwyższe wartości współczynnika korelacji rang Spearmana zostały uzyskane dla zmiennej zależnej KW_{t-1} i zmiennej niezależnej $VIII_{t-1}$, a także dla pary: KW_{t-1} i VII_{t-1} . Ponadto statystyka testowa Z wykazała istotność tych zależności (dla $p < 0,05$). Warto również zauważyć, że zmienna $VIII_{t-1}$ jest skorelowana ze wszystkimi zmiennymi niezależnymi, które są istotnie skorelowane ze zmienną zależną KW_{t-1} . W oparciu o tę analizę możemy wyciągnąć wniosek, że wynik finansowy netto z bieżącego roku obrotowego, a także wynik finansowy z lat ubiegłych w najwyższym stopniu determinowały kształtowanie się wartości kapitału własnego w poddanych badaniom upadłych przedsiębiorstwach.

W pierwszej kolejności ($r_s(KW_{t-1}; VIII_{t-1}) = 0,3767$) zmienność kapitału własnego była, na rok przed ogłoszeniem upadłości analizowanych przedsiębiorstw, wyjaśniana zmiennością wyniku finansowego netto tych podmiotów (poz. VIII KW w bilansach tych jednostek). Przyjmował on najczęściej postać ponoszonej straty netto (zdecydowanie rzadziej generowanego zysku netto) w roku obrotowym. Na rok przed ogłoszeniem upadłości analizowanych 1493 przedsiębiorstw osiągnięty przez nie wynik finansowy netto w 80,71% (1205 jg.) stanowił bowiem stratę netto. Zaledwie 18,96% analizowanych podmiotów (283 jg.) uzyskało na rok przed ogłoszeniem upadłości zysk netto, który nie powodował obniżania sumarycznej wartości ich kapitałów własnych. W przypadku 5 przedsiębiorstw (0,33% próby) w pozycji zysk (strata) netto z roku obrotowego wykazywana była wartość 0,00 zł.

Na drugim miejscu ($r_s(KW_{t-1}; VII_{t-1}) = 0,3590$) zmienność kapitałów własnych była, na rok przed ogłoszeniem upadłości analizowanych przedsiębiorstw, wyjaśniana zmiennością wyniku finansowego z lat ubiegłych (poz. VII KW w bilansach tych jednostek). Analiza częstości występowania straty netto z lat ubiegłych jako składowej kapitałów własnych tych jednostek nie wskazywała już jednak na tak duży odsetek podmiotów ją ponoszących, jak w przypadku straty netto z bieżącego roku obrotowego. Okazało się bowiem, że w 57,74% przypadków (862 upadłości) w pozycji VII ka-

kapitałów własnych była wykazywana strata z lat ubiegłych, która wpływała istotnie na obniżenie poziomu przedstawianego w bilansie kapitału własnego. W 7,3% badanych przedsiębiorstw (109 jg.) w strukturze kapitałów własnych na rok przed ogłoszeniem upadłości wykazywane były zyski netto z lat ubiegłych. Natomiast w pozostałych jednostkach (stanowiących 34,96% ogółu badanych podmiotów, tj. 522 jg.) w pozycji zysk/strata z lat ubiegłych wykazywana była wartość 0,00 zł. Analiza ta w sposób przyczynowo-skutkowy wyjaśnia również większą i statystycznie istotną zależność zmienności kapitałów własnych od ponoszonej straty netto z bieżącego roku obrotowego niż od generowanej wartości zysku (straty) z lat ubiegłych. Niemniej jednak obie te zmienne w najwyższym stopniu wpływają na kształtowanie się wartości kapitałów własnych w przedsiębiorstwach bankrutujących, tj. znajdujących się na pograniczu sytuacji kryzysowej i fazy kryzysu właściwego, mających miejsce na rok przed ogłoszeniem upadłości.

Reasumując, wspólnym mianownikiem dla podstaw ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw w systemach prawnych większości państw europejskich (jak zauważa A. Hrycaj, poza Polską ma to miejsce również m.in. w: Austrii, Czechach, Słowacji, Francji, Bułgarii, Belgii, Holandii i Szwecji) jest niewypłacalność dłużnika¹³⁹. Przejawia się ona utratą płynności finansowej przedsiębiorstwa, a także – w przypadku spółek oraz osób prawnych – stanem nadmiernego zadłużenia, w którym wartość zobowiązań dłużnika przekracza wartość aktywów jego przedsiębiorstwa. Tymczasem w części IV p.u.n. wprowadzono również – jak się okazuje rzadko wykorzystywaną w praktyce – formułę restrukturyzacyjną dla przedsiębiorstwa, jaką jest postępowanie naprawcze. Jego istota polega na swoistej prewencji, mającej na celu potencjalne zabezpieczenie wiarygodności obrotu gospodarczego i interesów jego uczestników poprzez wszczęcie postępowania naprawczego tych przedsiębiorstw, którym dopiero zagraża niewypłacalność.

2.8. Rola postępowania naprawczego w procesach gospodarczych

W określonych ustawą Prawo upadłościowe i naprawcze okolicznościach, tj. gdy istnieje zagrożenie niewypłacalnością przedsiębiorstwa, może zostać wszczęte postępowanie naprawcze¹⁴⁰. Nie obejmuje jednak ono każdej sytuacji zagrożenia, gdyż zgodnie z art. 492 ust. 3 p.u.n. z możliwości jego przeprowadzenia wykluczony jest przedsiębiorca: 1) który już prowadził postępowanie naprawcze, jeżeli od jego umorzenia nie upłynęły 2 lata; 2) który już był objęty układem zawartym w postępowaniu naprawczym albo upadłościowym, jeżeli od wykonania układu nie upłynęło 5 lat; 3) przeciw

¹³⁹ A. Hrycaj, *Jurysdykcja krajowa...*, s. 47–51.

¹⁴⁰ Jak zauważa Z. Świeboda, zagrożenie niewypłacalnością przedsiębiorcy występuje wówczas, gdy oczywiste jest, na podstawie rozsądnej (tj. wszechstronnej i pogłębionej) oceny sytuacji ekonomicznej, że przedsiębiorca, pomimo wykonywania swoich zobowiązań, w niedługim czasie stanie się niewypłacalny. Szerzej: Z. Świeboda, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 3, LexisNexis, Warszawa 2006, s. 555–559.

któremu przeprowadzono postępowanie upadłościowe obejmujące likwidację majątku albo w którym przyjęto układ likwidacyjny, jeżeli od prawomocnego zakończenia postępowania nie upłynęło 5 lat; 4) w stosunku do którego oddalono wniosek o ogłoszenie upadłości albo umorzono postępowanie upadłościowe z braku majątku na zaspokojenie kosztów postępowania, jeżeli od uprawomocnienia się postępowania nie upłynęło 5 lat.

Jednocześnie jednak brzmienie przepisów zawartych w art. 12 ust. 3 oraz art. 492 ust. 4 p.u.n. umożliwia wszczęcie postępowania naprawczego przez dłużnika na jego wniosek w sytuacji, gdy sąd oddala wniosek o ogłoszenie upadłości z jednoczesnym zezwoleniem na prowadzenie postępowania naprawczego. Z dniem jego wszczęcia, z pewnymi wyjątkami (zastrzeżonymi w art. 498 ust. 4 p.u.n.) otwiera się swoisty parasol ochronny nad przedsiębiorcą¹⁴¹. Jego działanie polega w szczególności na: zawieszeniu wykonania zobowiązań przedsiębiorcy, a także zawieszeniu naliczania odsetek należnych od przedsiębiorcy, przy czym dopuszcza się potrącanie wierzytelności (z uwzględnieniem przepisów art. 89 p.u.n.), jak również nie mogą być wszczynane przeciwko niemu postępowania zabezpieczające i egzekucyjne, a już wszczęte podlegają z mocy prawa zawieszeniu, z wyjątkiem postępowań zabezpieczających i egzekucyjnych dotyczących wierzytelności nieobjętych układem. Działania te to jedne z wielu kroków podejmowanych przez nadzorcę sądowego (art. 497 ust. 1 p.u.n.) wraz z realizacją planu naprawczego (art. 494 ust. 2 p.u.n.), który ma na celu przywrócenie przedsiębiorcy zdolności do konkurowania na rynku (art. 502 p.u.n.). Sposób naprawy przedsiębiorstwa (tabela 2.7) powinien określać restrukturyzację zobowiązań, majątku oraz zatrudnienia w przedsiębiorstwie (art. 503 ust. 1 p.u.n.).

Tabela 2.7. Podstawowe filary restrukturyzacji zobowiązań, majątku oraz zatrudnienia przedsiębiorstwa zagrożonego niewypłacalnością i objętego postępowaniem naprawczym

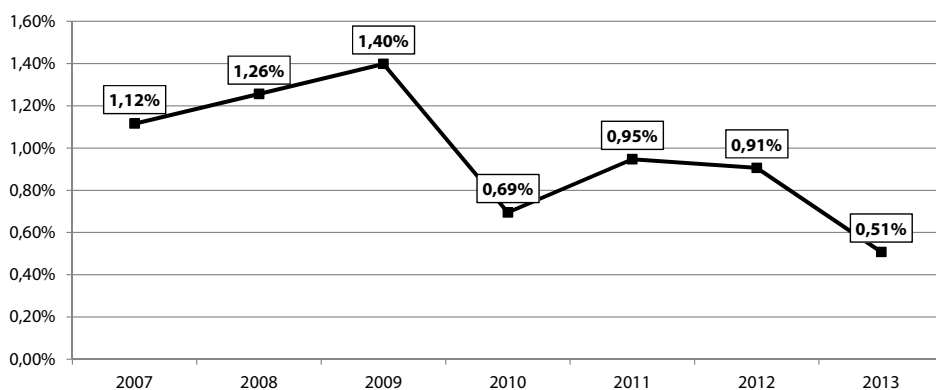
Sposób naprawy przedsiębiorstwa w celu przywrócenia zdolności do konkurowania na rynku		
Restrukturyzacja zobowiązań	Restrukturyzacja majątku	Restrukturyzacja zatrudnienia
<ul style="list-style-type: none"> – odroczenie wykonania zobowiązań – rozłożenie spłaty długów na raty – zmniejszenie sumy długów – konwersja wierzytelności na udziały lub akcje – zmiana, zamiana lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność 	<ul style="list-style-type: none"> – zbycie całkowite lub częściowe majątku – wydzierżawienie lub wynajęcie określonych składników majątku – plan przeznaczenia środków uzyskanych z wyżej wskazanych działań 	<ul style="list-style-type: none"> – liczba pracowników zatrudnionych – liczba pracowników zwalnianych i zasady zwolnień – liczba pracowników zatrudnianych i zasady zatrudniania – konsekwencje finansowe dla przedsiębiorcy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie art. 270 ust. 1 i art. 503 p.u.n.

¹⁴¹ Zgodnie z art. 496 p.u.n. dniem wszczęcia postępowania naprawczego jest data ogłoszenia oświadczenia w MSiG.

W polskiej praktyce stosowania znowelizowanego porządku w zakresie Prawa naprawczego postępowania te *de facto* istnieją w śladowym wymiarze¹⁴². Na nieskuteczność tych przepisów zwrócili ponadto uwagę eksperci Zespołu Ministra Sprawiedliwości RP ds. Nowelizacji Prawa Upadłościowego i Naprawczego, podkreślając, że należy zmierzać do takiej restrukturyzacji, aby jak najwcześniej rozpoczynała się ona postępowaniem naprawczym albo układowym, a nie (jak ma to miejsce obecnie – zob. podrozdział 4.3.1) upadłością likwidacyjną¹⁴³. W tabeli 2.8 przedstawiono skalę złożonych oraz zrealizowanych (rozpatrzonych) w Polsce w latach 2007–2013 wniosków w zakresie postępowań naprawczych.

Dane przedstawione w tabeli 2.8 obrazują zarówno liczbę złożonych wniosków o wszczęcie postępowania naprawczego, jak i liczbę spraw zrealizowanych przez sądy¹⁴⁴. Ogółem, w analizowanych 7 latach badania do sądów rejonowych w Polsce złożono 24.066 wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego. W tym samym okresie napłynęło do sądów zaledwie 227 wniosków o wszczęcie postępowań naprawczych. Statystyki te, a także podstawowe relacje pomiędzy nimi zostały przedstawione na wykresie 2.5 oraz w tabeli 2.9.



Wykres 2.5. Udział złożonych wniosków naprawczych w relacji do liczby wniosków upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2.9.

¹⁴² Szerzej na temat problemów z wykorzystywaniem w praktyce restrukturyzacji zagrożonego niewypłacalnością przedsiębiorstwa poprzez postępowanie naprawcze zob. m.in.: K. Smağa, *Postępowanie naprawcze. Prawda i mity*, „Magazyn Stowarzyszenia Lubelski Klub Biznesu” 2008/2009, nr 171, s. 28–29.

¹⁴³ Szerzej: Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. Nowelizacji Prawa Upadłościowego i Naprawczego, red. J. Płoch, Ministerstwo Sprawiedliwości RP, Warszawa 2012, s. 26–29, 49–51.

¹⁴⁴ Niejednokrotnie przedstawiane w tabeli 2.9 liczby zrealizowanych spraw naprawczych (ZR) są większe od liczby składanych (ZŁ) w danym roku wniosków o wszczęcie postępowania naprawczego. Należy zaznaczyć, że statystyki te są poprawne, uwzględniają bowiem również te wnioski, które pozostały do zrealizowania przez sądy na następny rok.

Tabela 2.8. Ewidencja złożonych (ZŁ) oraz zrealizowanych (ZR) wniosków o wszczęcie postępowania naprawczego w przedsiębiorstwach, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]

Lp.	Rok	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		Ogółem	
		ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR	ZŁ	ZR
1.	województwo dolnośląskie	2	2	3	3	4	3	2	2	2	3	3	3	0	0	16	16
2.	kujawsko-pomorskie	0	0	0	0	0	0	0	0	4	1	4	7	1	1	9	9
3.	lubelskie	2	2	4	4	6	7	1	1	2	2	5	4	2	2	22	22
4.	lubuskie	1	1	0	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	3	3
5.	łódzkie	0	0	3	3	7	6	1	2	0	0	1	1	1	1	13	13
6.	małopolskie	1	1	1	1	2	2	1	1	4	2	1	2	3	4	13	13
7.	mazowieckie	6	6	8	8	9	6	8	7	8	10	7	3	7	13	53	53
8.	opolskie	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1
9.	podkarpackie	0	2	4	2	2	4	2	1	1	2	1	1	1	1	11	13
10.	podlaskie	4	4	0	0	3	3	0	0	1	1	1	1	0	0	9	9
11.	pomorskie	2	3	0	0	8	5	1	4	0	0	7	7	1	0	19	19
12.	śląskie	7	6	1	3	4	3	4	4	2	3	3	3	3	3	24	25
13.	świętokrzyskie	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	0	0	4	4
14.	warmińsko-mazurskie	0	0	1	1	3	3	1	1	0	0	1	1	0	0	6	6
15.	wielkopolskie	1	1	5	5	3	3	0	0	3	2	2	3	0	0	14	14
16.	zachodniopomorskie	2	3	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	4	4	10	11
	Ogółem	29	32	31	31	52	46	22	24	31	30	39	39	23	29	227	231

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p.

Tabela 2.9. Liczba składanych wniosków naprawczych w relacji do liczby wniosków upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Postępowania upadłościowe versus naprawcze	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba złożonych wniosków upadłościowych	2599	2469	3719	3168	3275	4304	4532
Liczba ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw	446	422	694	679	726	893	890
Liczba złożonych wniosków o postępowanie naprawcze	29	31	52	22	31	39	23
Udział upadłości w liczbie złożonych wniosków	17,16%	17,09%	18,66%	21,43%	22,17%	20,75%	19,64%
Udział wniosków naprawczych w relacji do liczby wniosków upadłościowych	1,12%	1,26%	1,40%	0,69%	0,95%	0,91%	0,51%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych w MSiG w okresie od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62), a także statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p.

Składane wnioski o wszczęcie postępowań naprawczych stanowiły w analizowanym okresie zaledwie 0,94% ogólnej liczby wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw. Jak wynika z przedstawionych statystyk, postępowania naprawcze, pełniące intencjonalnie bardzo ważną funkcję prewencyjną, stały się w praktyce działaniami o charakterze całkowicie marginalnym. Na istotę tego problemu zwrócił uwagę również wspomniany wcześniej zespół ekspertów przy Ministerstwie Sprawiedliwości, który w 2012 r. opracował rekomendacje w zakresie nowelizacji Prawa upadłościowego i naprawczego. Ich celem było m.in.: „skuteczne naprawianie, czyli tworzenie ram prawnych do przeprowadzenia realnej restrukturyzacji ekonomicznej (nie zaś wyłącznie restrukturyzacji zobowiązań) pod ochroną sądu, przy maksymalnym zabezpieczeniu praw wierzycieli”¹⁴⁵. Potwierdziły to również prowadzone wielowymiarowe badania własne autora, realizowane przy współpracy ze Związkiem Banków Polskich (ZBP) i Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR)¹⁴⁶.

W lutym 2013 r. w ramach projektu badawczego IBnGR–ZBP zostały przeprowadzone badania eksperckie, w których wzięło udział 24 przedstawiciele sektora finansowego oraz badawczo-naukowego¹⁴⁷. Dotychczasowe doświadczenie zawodowe

¹⁴⁵ Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. Nowelizacji..., s. 45; zob. też: P. Masiukiewicz, *Priorytet procesów naprawczych* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60), s. 91–96; R. Adamus, B. Groele, J. Lachner, Z. Miczek, J. Płoch, M. Porzycki, *Stanowisko Instytutu Allerhanda w sprawie kierunków zmian w Prawie upadłościowym i naprawczym*, Instytut Allerhanda, Kraków 2011, s. 34–43.

¹⁴⁶ Szerzej: P. Antonowicz, *Postępowania likwidacyjne i układowe...*, s. 98–104.

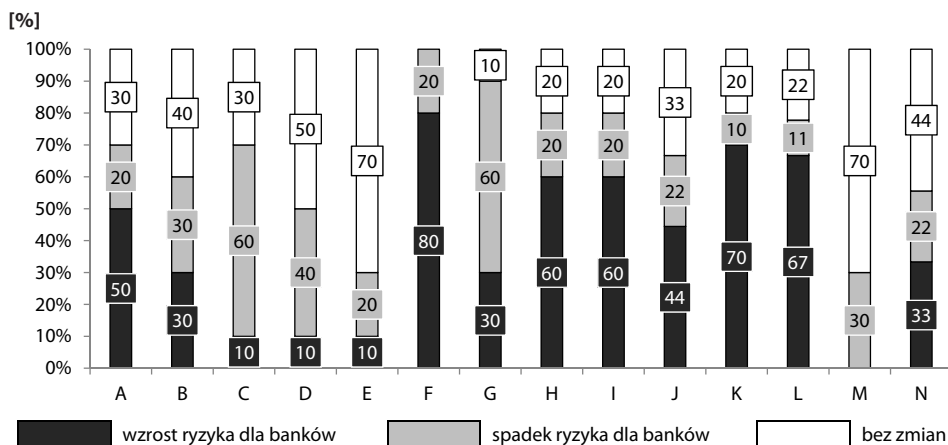
¹⁴⁷ W gronie ekspertów znaleźli się m.in. przedstawiciele takich instytucji, jak: Stowarzyszenie Krzewienia Edukacji Finansowej, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związek

oraz prowadzone badania naukowe uczestników projektu umożliwiały udzielenie odpowiedzi na wiele pytań związanych z rekomendowanymi zmianami Prawa upadłościowego i naprawczego w Polsce. Badanie to miało charakter sygnałny, lecz stanowiło ważny głos w dyskusji nad dalszymi kierunkami zmian przedmiotowej ustawy, aby w możliwie dużym stopniu dostosować poziom legislacji do złożonych reguł gry rynkowej. Badania dotyczyły bardzo szerokiego spektrum problemów związanych z uregulowaniami upadłościowymi oraz naprawczymi. Niemniej jednak w ramach panelu naprawczego na uwagę zasługuje rozkład udzielonych ocen w zbiorze następujących możliwych do nowelizacji obszarów Prawa upadłościowego i naprawczego, który obejmował takie aspekty, jak: [A] dostępność postępowania naprawczego dla przedsiębiorstw niewypłacalnych oraz zagrożonych niewypłacalnością; [B] odmowa otwarcia postępowania naprawczego w przypadku braku gwarancji bieżącego zaspokajania zobowiązań powstałych po otwarciu postępowania; [C] pozbawienie właściciela zarządu własnego oraz ustanowienie zarządcy; [D] powiązanie wynagrodzenia zarządcy ze stopniem poprawy kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa; [E] zakaz pełnienia przez zarządcę funkcji syndyka w ewentualnym postępowaniu upadłościowym; [F] wyłączenie możliwości wszczęcia oraz prowadzenia egzekucji majątku dłużnika, w tym zarówno dotyczącej wierzytelności objętych układem, jak i wierzytelności pozostałych [m.in. zabezpieczonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym]; [G] przyspieszenie postępowań naprawczych poprzez rozpoznawanie ich w pierwszej kolejności; [H] zakaz wypowiedzania umów w trakcie trwania postępowania naprawczego, w tym umów najmu lub dzierżawy, leasingu, ubezpieczeń majątkowych, umów rachunku bankowego, umów kredytu i pożyczki, poręczeń i gwarancji bankowych, akredytyw, umów licencyjnych; [I] bezskuteczność czynności prawnych, dokonanych w ciągu roku przed złożeniem wniosku o otwarcie postępowania naprawczego w sytuacji, gdy wartość świadczenia dłużnika w istotnym stopniu przewyższa wartość świadczenia otrzymanego przez dłużnika; [J] możliwość odstąpienia od niekorzystnych umów; [K] możliwość zbycia, w określonej sytuacji, składników majątkowych wchodzących w skład masy naprawczej; [L] możliwość obciążenia, w określonych sytuacjach, składników majątkowych wchodzących w skład masy naprawczej; [M] konieczność zwołania zgromadzenia wierzycieli w celu głosowania nad układem nie później niż przed upływem 12 miesięcy od daty otwarcia postępowania naprawczego; [N] możliwość złożenia przez wierzycieli uproszczonego wniosku o ogłoszenie upadłości w przypadku umorzenia lub odrzucenia postępowania naprawczego¹⁴⁸. Na wykresie 2.6 przedstawiono

Pracodawców, Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Gospodarczej S.A., Biuro Informacji Kredytowej S.A., Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, kancelaria prawnicza; a także sektor finansowy: Polski Bank Przedsiębiorczości S.A., FM Bank S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A., Bank Polska Kasa Opieki S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BRE Bank S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. oraz sektor nauki: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Uniwersytet Gdański, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Szczeciński, Politechnika Gdańska i inne.

¹⁴⁸ P. Antonowicz, *Postępowania likwidacyjne i układowe...*, s. 98–99.

wyżej wymienione czynniki, które zostały poddane ocenie przez ekspertów w kontekście potencjalnego wpływu na wzrost lub spadek ryzyka działalności instytucji finansowych.



Wykres 2.6. Eksperska ocena znaczenia wybranych aspektów nowej procedury naprawczej w kontekście ich wpływu na ryzyko dla działalności banków, na podstawie badań IBnGR–ZBP (2013 r.) [% udzielonych odpowiedzi]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Zespołu IBnGR w składzie: P. Antonowicz, P. Górski, B. Lepczyński, M. Liszewska, zawartych w: *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej – konsekwencje dla banków oraz propozycje usprawnień*, red. B. Lepczyński, Związek Banków Polskich, Gdańsk–Warszawa 2013, s. 100.

Przedstawiony na wykresie 2.6 rozkład odpowiedzi ekspertów dotyczy oceny wpływu zidentyfikowanych czynników (od A do N) na wzrost bądź spadek ryzyka działalności banków. Należy jednak zauważyć, że udzielenie przez nich odpowiedzi w sposób pośredni wymagało również oceny znaczenia wybranych aspektów nowej procedury naprawczej dla podmiotów gospodarczych ogółem. Można bowiem przenieść te opinie na płaszczyznę szeroko rozumianych relacji, jakie występują pomiędzy uczestnikami rynku. Dlatego też, jak pokazuje rozkład odpowiedzi udzielonych przez ekspertów, nie bez wpływu na wzrost ryzyka współpracy z tak restrukturyzującymi się podmiotami pozostają w najwyższym stopniu takie czynniki, jak: wyłączenie możliwości wszczęcia i prowadzenia egzekucji majątku dłużnika, zarówno dotyczących wierzytelności objętych układem, jak i wierzytelności pozostałych, a także postulowana możliwość zbycia, w określonej sytuacji, składników majątkowych wchodzących w skład masy naprawczej. Trudność legislacji w tych sytuacjach polega z jednej strony na bardzo złożonej i jednocześnie niemożliwej do sprowadzenia do wspólnego mianownika sytuacji zagrożonych niewypłacalnością podmiotów, w których pojawiły się wyraźne problemy, przejawiające się brakiem środków obrotowych na bieżącą działalność. Z drugiej zaś strony niezaspokojenie interesów wierzycieli niejednokrotnie może wpłynąć na uruchomienie spirali niewypłacalności, której siła

jest determinowana stopniem zmonopolizowania dotychczasowych relacji biznesowych pomiędzy stronami tego sporu.

2.9. Liberalizm polityki drugiej szansy a praktyki reżyserowania bankructw i statystyka wtórnych upadłości przedsiębiorstw

Już w latach 90. D. Appenzeller podnosiła kwestię bardzo trudno kwantyfikowalnego faktu istnienia tzw. upadłości sfingowanych. W ten sposób autorka określiła te upadłości, które miały charakter symulowany. Intuicyjnie odczuwano wówczas, że pewna grupa upadających przedsiębiorstw mogła dokonywać uprzednio transferu majątku/kapitału do innych jednostek gospodarczych, w których głównym udziałowcem był sam właściciel¹⁴⁹. Prawnicy prowadzący sprawy upadłościowe byli wówczas zdania, że zaledwie około 10% spraw upadłościowych wynika z nieudolności zarządzających bądź dekonikiury na rynku. Pozostałe 90% upadłości miało być symulowanych¹⁵⁰. Podnoszone wówczas zjawisko tzw. reżyserowanych, zamierzonych bądź też umyślnych upadłości przedsiębiorstw stanowi w dalszym ciągu aktualny i nierozwiązany problem mieszczący się w sferze przestępczości gospodarczej.

Z wieloletnich badań nad wielopłaszczyznowymi uwarunkowaniami bankructw i upadłości przedsiębiorstw w Polsce, prowadzonych pod kierownictwem E. Mączyńskiej, wynika, że często w procesach upadłościowych występują istotne nieprawidłowości¹⁵¹. Mają one swoje podstawy w analizie dokumentacji sądowych i są związane z nieetycznym zachowaniem wąskiej grupy interesariuszy. Autorka wskazała następujące nieprawidłowości: wyprowadzenie majątku upadającego podmiotu do innych spółek, wyprowadzenie majątku upadającego podmiotu w formie zawyżonych wynagrodzeń zarządu bankruta, spory właściciela upadającego podmiotu z jego pracownikami, realizowanie tzw. efektu domina (upadłości spółek córek), przekraczanie uprawnień przez zarząd, m.in. działanie z pominięciem aprobaty walnego zgromadzenia, spory pomiędzy udziałowcami¹⁵².

Wanda Nowara i Katarzyna Szarzec zwracają uwagę na swoistą dychotomię tzw. pozornej upadłości przedsiębiorstw, która może przybrać formę umyślnej (taktycznej) lub lekkomyślnej upadłości¹⁵³. W pierwszym przypadku autorki zauważają konkretną aktywność dłużników, którzy celowo doprowadzają do takiego stanu przedsiębior-

¹⁴⁹ D. Appenzeller, *Mikro- i makroekonomiczne przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LX, 1998, z. 3–4, s. 337.

¹⁵⁰ M. Grabowski, *Upadki twarde i miękkie*, „Businessman” 1993, nr 2, s. 27.

¹⁵¹ Badania w tym zakresie są prowadzone od 2004 r. w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH.

¹⁵² E. Mączyńska, *Zagrożenie i szansa upadłości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2007, nr 3, s. 30.

¹⁵³ W. Nowara, K. Szarzec, *Przestępstwa gospodarcze jako przyczyna upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Zagrożenie upadłościami*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 49.

stwo lub też celowo nie podejmują konkretnych działań zmierzających do zapobieżenia tej sytuacji. W drugim przypadku dostrzegają rażące błędy na poziomie prowadzenia działalności gospodarczej. Bardzo wartościowe, a jednocześnie niezwykle rzadko podejmowane przez innych autorów badania W. Nowary i K. Szarzec, w zakresie ilościowej i strukturalnej analizy przestępstw gospodarczych stwierdzonych przez policję w Polsce w latach 2003–2004, wskazywały na występowanie czterech głównych kategorii przestępstw upadłościowych. Są to:

- 1) niezaspokojenie interesów wierzycieli (art. 300 k.k.¹⁵⁴) – 86,8% przestępstw upadłościowych w 2003 r. i 86,0% tych przestępstw w 2004 r.;
- 2) upadłość pozorna (art. 301 k.k.) – odpowiednio: 5,0% i 3,4% przestępstw upadłościowych w 2003 r. i 2004 r.;
- 3) dowolne zaspokajanie wierzycieli (art. 302 k.k.) – odpowiednio: 3,7% i 4,0% przestępstw upadłościowych w 2003 i 2004 r.;
- 4) nierzetelność dokumentacyjna (art. 303 k.k.) – 4,5% przestępstw upadłościowych w 2003 r. i 6,6% analizowanych przestępstw w 2004 r.

Przesłanką potwierdzającą niezmienną aktualność tej problematyki może być m.in. interpelacja poselska do Prezesa Rady Ministrów w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw, która została złożona w 2010 r. m.in. przez sędziów sądów gospodarczych¹⁵⁵. Z jej treści wynikało podejrzenie, że w dalszym ciągu około 90% upadłości może być „sfingowanych”, podkreślono jednocześnie, że „jest to poważny problem, zważywszy na fakt, iż w dobie kryzysu sądy dość łatwo pozwalają na upadłość, która nieraz stanowić może przykrywkę do zagarnięcia uzyskanych środków, bądź też sprzedaż majątku przedsiębiorstwa i jego odkupienie po zaniżonej wartości”¹⁵⁶. O tym, jak trudny do ilościowego oszacowania jest to problem, może świadczyć m.in. fragment pisemnej odpowiedzi podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki: „dane statystyczne gromadzone przez Prokuraturę Generalną odnośnie do liczby postępowań prokuratorskich wszczętych w danym roku są katalogowane pod kątem kwalifikacji czynu, natomiast nie odnotowuje się w nich sposobu działania sprawców. W związku z powyższym Prokuratura Generalna nie dysponuje danymi dotyczącymi skali przestępczości związanej z zawinionym czy wręcz celowym doprowadzeniem do upadłości przedsiębiorstw. Dlatego też ustalenie liczby wszczętych i zakończonych spraw, których przedmiotem było celowe doprowadzenie do upadłości przedsiębiorstwa, wymagałoby analiz akt wszystkich postępowań kwalifikowanych, co w świetle obecnego systemu katalogowania danych w Prokuraturze Generalnej nie jest możliwe”¹⁵⁷.

¹⁵⁴ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz. U. Nr 88, poz. 553 ze zm.).

¹⁵⁵ J. Matwiejuk, Interpelacja do Prezesa Rady Ministrów w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw, nr 15256 (SPS-023-15256/10), 18.03.2010.

¹⁵⁶ Ibidem.

¹⁵⁷ G. Henclewska, Odpowiedź Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Gospodarki – z upoważnienia Prezesa Rady Ministrów – na interpelację nr 15256, w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw, Warszawa, 21.04.2010.

Wobec powyżej przywołanych badań i faktów warto również podkreślić, że w polskim prawie nie istnieje generalna zasada *numerus clausus* zabezpieczeń, wedle której istniałby zamknięty katalog sposobów zabezpieczania interesów stron występujących w obrocie gospodarczym¹⁵⁸. W uchwale Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) z dnia 8 stycznia 2013 r. została m.in. określona lista oczekiwanych zasad współpracy banków z zewnętrznymi dostawcami usług¹⁵⁹. W pkt 10.4 tej rekomendacji określono, że: „bank powinien analizować ryzyko związane z upadłością usługodawcy zewnętrznego lub jego nagłym wycofaniem się ze współpracy oraz posiadać skuteczne plany awaryjne związane z wystąpieniem takich sytuacji. Bank powinien również w miarę możliwości ograniczać liczbę przypadków, w których usługodawca zewnętrzny posiada w stosunku do banku pozycję monopolistyczną”¹⁶⁰. Wyrazem respektowania zasad zarządzania ukierunkowanych na minimalizację ryzyka i *de facto* ograniczenie współpracy z podmiotem bankrutującym (lub upadającym) może być posiadanie alternatywnych scenariuszy działań oraz określenie nadrzędnych zasad współpracy z kontrahentami, a także ich wybór oparty na zasadach uwzględniających analizę poziomu zmonopolizowania relacji pomiędzy stronami tej współpracy. Istnieją również określone formy zabezpieczenia interesów obu stron transakcji gospodarczych, które można wykorzystywać w praktyce, uznając, że cechuje je zdolność do prewencji, stanowią gwarancję lub minimalizują *post factum* poziom negatywnych konsekwencji niedotrzymania warunków umowy pomiędzy stronami.

Problematyce prawnych form zabezpieczania wierzycieli poświęcili też uwagę A. Portalska i O. Kornatowicz (tabela 2.11). Zarówno te, jak i inne alternatywne lub komplementarne formy zabezpieczania jednostki gospodarczej przed konsekwencjami potencjalnych niewypłacalności kontrahentów (zob. tabele 2.10 i 2.11) powinny stanowić obligatoryjne ogniwa zarządzania strategicznego w każdym przedsiębiorstwie (nie tylko w banku), bez względu na jego rozmiar i poziom sformalizowania procedur, dlatego prewencyjnie powinny one być wpisane w obszary zarządzania kryzysowego i w domeny procedur zarządzania antykryzysowego¹⁶¹. Natomiast M. Rytwińska szeroko analizuje i podkreśla zasadność wykorzystywania w szczególności dwóch zaprezentowanych w tabeli 2.11 form zabezpieczenia interesów wierzycieli, tj. przewłaszczenia oraz przelewu na zabezpieczenie. Zarówno poprzez przewłaszczenie rzeczy, jak i w wyniku zastosowania przelewu na zabezpieczenie uzyskują oni, w opinii

¹⁵⁸ M. Rytwińska, *Przelew wierzycielności na zabezpieczenie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2007, s. 15.

¹⁵⁹ Uchwała nr 7/2013 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 8 stycznia 2013 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (Dz. Urz. KNF, poz. 5).

¹⁶⁰ Rekomendacja, o której mowa w załączniku do uchwały nr 7/2013 KNF z dnia 8 stycznia 2013 r., zgodnie z oczekiwaniami KNF, miała zostać wprowadzona nie później niż do dnia 31 grudnia 2014 r.

¹⁶¹ Szerszy dyskurs na temat różnic w rozumieniu pojęć: „zarządzanie kryzysowe” i „zarządzanie antykryzysowe” został przeprowadzony w podrozdziale 1.5 książki.

Tabela 2.10. Przykłady form zabezpieczania interesów wierzycieli i weryfikacji wiarygodności transakcji pomiędzy kontrahentami w obrocie gospodarczym

Działania <i>ex ante</i>		Działania <i>ex post</i>
Prewencja	Gwarancja	Minimalizacja strat
<ul style="list-style-type: none"> – analiza danych rejestrowych: EDG, KRS, GUS (REGON), US, ZUS (ocena zaległości) – analiza danych z biur informacji gospodarczych (BIG) – monitoring wiarygodności, rating (wywiadowanie gospodarcze) – prospektywna analiza finansowa kontrahenta, a także wykorzystanie SWO – strategicznie szeroka dywersyfikacja odbiorców (rynków zbytu); demonopolizacja relacji z dostawcami; <i>outsourcing</i> 	<ul style="list-style-type: none"> – kaucja gwarancyjna, akredytywa, zadatek, zaliczkowanie (rozłożone terminy płatności częstkowych) – przewłaszczenie na zabezpieczenie – powierniczy przelew wiarygodności na zabezpieczenie – ubezpieczenie wiarygodności; faktoring, forfaiting 	<ul style="list-style-type: none"> – windykacja własna lub <i>outsourcing</i> usług windykacyjnych – giełda i obrót wierzytelnościami

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2.11. Prawne zabezpieczenia wiarygodności pieniężnych według A. Portalskiej i O. Kornatowicza

Formy prawnych zabezpieczeń wiarygodności pieniężnych		
osobiste	rzeczowe	inne
<ul style="list-style-type: none"> – poręczenie – gwarancja bankowa – weksel – przelew na zabezpieczenie 	<ul style="list-style-type: none"> – hipoteka – zastaw – przewłaszczenie na zabezpieczenie – blokada rachunku bankowego 	<ul style="list-style-type: none"> – kaucja bankowa – poddanie się przez dłużnika egzekucji w akcie notarialnym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Portalska, O. Kornatowicz, *Odzyskiwanie należności pieniężnych*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 52–72.

autorki, konkretną rzecz lub wiarygodność. Jeżeli dłużnik nie spełni świadczenia, to wierzyciel będzie mógł zachować przedmiot przewłaszczenia lub środki zgromadzone na rachunku powierniczym w celu zaspokojenia swoich interesów.

Jak słusznie zauważa R. Davidson, praca nad opracowaniem planu zachowania ciągłości działania (ang. *Business Continuity Planning*) nie powinna kończyć się bynajmniej na samym poziomie sporządzenia pisemnego raportu i wyznaczeniu nowych standardów postępowania¹⁶². Prewencja ta powinna być wpisana w szeroko pojęte zarządzanie ciągłością działania organizacji (ang. *Business Continuity Management*). Takie działania *notabene* są również rekomendowane w sferze działalności instytucji finansowych przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego oraz Komisję Nadzo-

¹⁶² R. Davidson, *Zachować ciągłość działań*, „Bank” 2006, nr 11, s. 32–33.

ru Bankowego¹⁶³. Analogicznie do procesów ujednoczania (globalizowania) rynków na arenie współpracy międzynarodowej również w sferze ponadsektorowej rekomendacje te powinny być respektowane przez wszystkich uczestników życia gospodarczego. Są one pośrednio skierowane nie tylko do banków (i szeroko pojętych instytucji sektora finansowego), lecz także do wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na ich przynależność do danego sektora oraz stopień koncentracji podmiotów, jaki w nim występuje.

Odpowiedzią rynku na dotykający przedsiębiorców problem wiarygodności obrotu gospodarczego jest też m.in. Indeks Zdolności Płatniczej, utworzony oraz komercyjnie wykorzystywany przez założoną w Niemczech wywiadownię gospodarczą Creditreform, która jest jedną z najstarszych w Europie¹⁶⁴. Na ocenę zdolności płatniczej podmiotu gospodarczego mają tu wpływ następujące czynniki ryzyka: sposób płatności, ocena zdolności kredytowej, ocena rozwoju przedsiębiorstwa, stan zamówień, forma prawna, sytuacja w branży, wiek firm, obrót (łącznie przychody), produktywność (obróć na 1 pracownika), liczba zatrudnionych, kapitał własny, obrót kapitału, zwyczaje płatnicze przedsiębiorstwa, zwyczaje płatnicze klientów, struktura udziałowców¹⁶⁵. Jest to przykład tzw. ratingu agencyjnego, polegającego na ocenie podmiotu gospodarczego przez zewnętrzną wywiadownię gospodarczą. Brak jednolitych standardów oceny powoduje, że ratingi dokonywane przez różne instytucje (w tym wywiadownie gospodarcze) mogą różnić się wzajemnie, gdyż są oparte na różnych kryteriach.

Reasumując, w opinii M. Pietrzaka (dziękana Krajowej Izby Syndyków) bardzo często podnoszona jest kwestia polityki drugiej szansy, a z praktycznego punktu widzenia nie istnieje w Polsce „polityka pierwszej szansy”¹⁶⁶. Jak bowiem zauważa ów ekspert, w obliczu ustanowienia przez sąd zarządcy przymusowego w upadłym przedsiębiorstwie nie ma żadnego funduszu finansowania kryzysowego (poza funduszem gwarantowanych świadczeń pracowniczych). Oznacza to *de facto*, że dla podmiotów zagrożonych niewypłacalnością lub będących na jej granicy nie istnieją w praktyce żadne fundusze pożyczkowe, poręczeniowe i gwarancyjne. Jak zauważa M. Pietrzak, często pomoc, nawet w wysokości 100–200 tys. zł, mieszcząca się w zakresie dopuszczalnej pomocy publicznej *de minimis*, pozwoliłaby wznowić działalność operacyjną i przeciwdziałać zaistniałej sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie. Tym bardziej, że upadłość przedsiębiorstwa kosztuje. Zatem nie każda jednostka gospodarcza, wymagająca sądowej interwencji, może być nią objęta.

Przegląd teorii kosztów bankructwa w Polsce i na świecie przeprowadziła K. Boratyńska, wskazując na istotny wpływ teorii i koncepcji takich autorów, jak: Baxter (1967), Stiglitz (1972), Kraus, Litzenberger (1978)¹⁶⁷. Według autorki koszty upadłości dzielą się

¹⁶³ Szerzej: *ibidem*, s. 32.

¹⁶⁴ <http://www.creditreform.com> (dostęp: 23.09.2011).

¹⁶⁵ *ibidem*.

¹⁶⁶ A. Herman, E. Mączyńska, K. Pietraszkiewicz, M. Pietrzak, M. Stępniewski, *Bankructwo czy upadłość?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2010, nr 4, s. 6–7.

¹⁶⁷ K. Boratyńska, *Pomiar i klasyfikacja kosztów upadłości przedsiębiorstw na świecie i w Polsce*, „Wież Jutra” 2009, nr 3(128), s. 34.

zasadniczo na dwie grupy: koszty bezpośrednie i koszty pośrednie. W pierwszej grupie należy wymienić: koszty obsługi prawnej i księgowej, doradztwa, ekspertyz. W drugiej mieszczą się głównie koszty utraconych możliwości generowania zysków¹⁶⁸. Problematykę tą podejmował w prowadzonych badaniach również A. Tokarski, nie tylko dokonując typologii kosztów upadłości, ale także proponując ich wskaźniki finansowe, jakie można byłoby wykorzystywać w analizie upadłego przedsiębiorstwa¹⁶⁹. Pojawiające się jeszcze przed samym procesem upadłościowym koszty upadłości przedsiębiorstwa można zdefiniować jako „uprawdopodobnione zmniejszenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości, powodujące osłabienie sytuacji finansowej jednostki, wiążące się z powstaniem dodatkowych obciążeń, determinujących przyszły proces upadłości w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań lub rezerw”¹⁷⁰. Ramowa klasyfikacja kosztów postępowania upadłościowego została przedstawiona, zgodnie z koncepcją H. Chłodnickiej, na rys. 2.5.

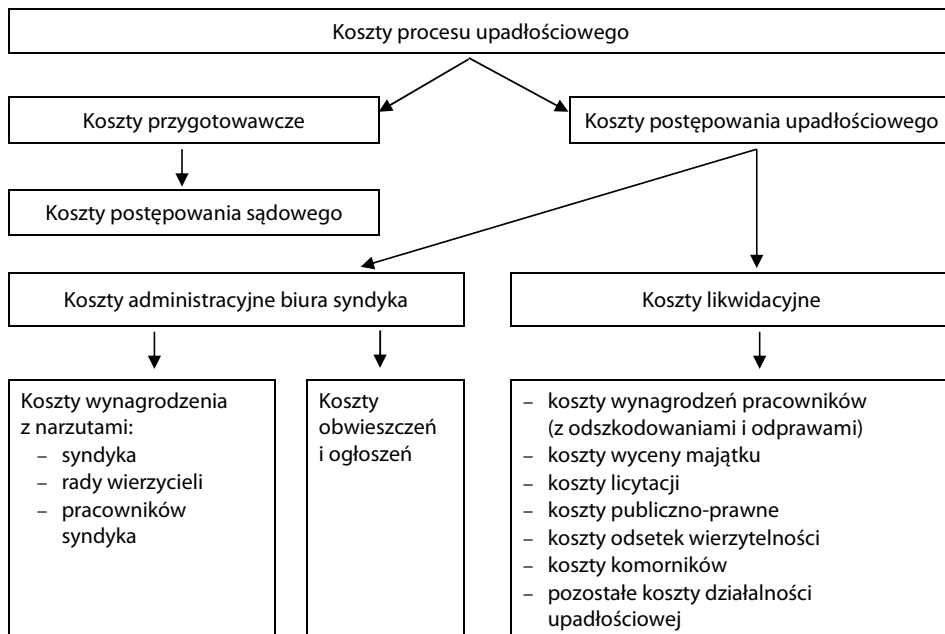
Aby przedsiębiorstwo mogło upaść, należy paradoksalnie wcześniej zadbać o wykazanie w sprawozdaniach finansowych funduszy na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, w tym na pokrycie kosztów administracyjnych postępowania sądowego. Jeżeli natomiast wcale nie jest oczywiste orzeczenie przez sąd o upadłości przedsiębiorstwa, które poza przepisami prawa z ekonomicznego punktu widzenia powinno zostać objęte postępowaniem upadłościowym, to naturalnie pojawia się dylemat związany z praktycznym wymiarem i możliwościami sprawiedliwego stosowania polityki drugiej szansy. Wątpliwości te dodatkowo potęguje wcześniej podjęty problem niekwantyfikowalnych przestępstw gospodarczych, określanych w analizowanej perspektywie mianem upadłości reżyserowanych. Zatem dopóki administracja centralna nie upora się z tak definiowanymi problemami „szarej strefy” w obszarze upadłości przedsiębiorstw, dopóty rozpatrywanie jakichkolwiek form wsparcia dla upadłych przedsiębiorstw będzie umożliwiało również finansowanie podmiotów, które działają na styku prawa lub poza jego granicami. Realizowana w tych warunkach polityka drugiej szansy mogłaby również pozbawić finansowego wsparcia wszystkie te jednostki, które nie posiadają wystarczającej masy upadłościowej, aby – będąc *de facto* ekonomicznymi bankrutami – zostały postawione w stan upadłości.

Procesy upadłościowe bardzo rzadko obejmują swoim oddziaływaniem ten sam podmiot powtórnie. Jednak obserwacja ich przebiegu w latach 2007–2013 pozwoliła zauważyć, że sytuacja ta niejednokrotnie miała miejsce w polskiej przestrzeni życia

¹⁶⁸ Ibidem, s. 36.

¹⁶⁹ Szerzej: A. Tokarski, *Możliwości prezentacji kosztów upadłości w rachunku zysków i strat*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 58(757), s. 393–400; A. Tokarski, *Koszty upadłości w aspekcie rachunkowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 56(737), s. 621–627.

¹⁷⁰ H. Chłodnicka, *Regulacje prawne procesu upadłościowego a potrzeby ich zmian*, „Forum Rachunkowości” 2007, nr 3, s. 50; H. Chłodnicka, *Koszty upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów – próba ich wyeksponowania*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2004, t. 21(77), s. 7–14.



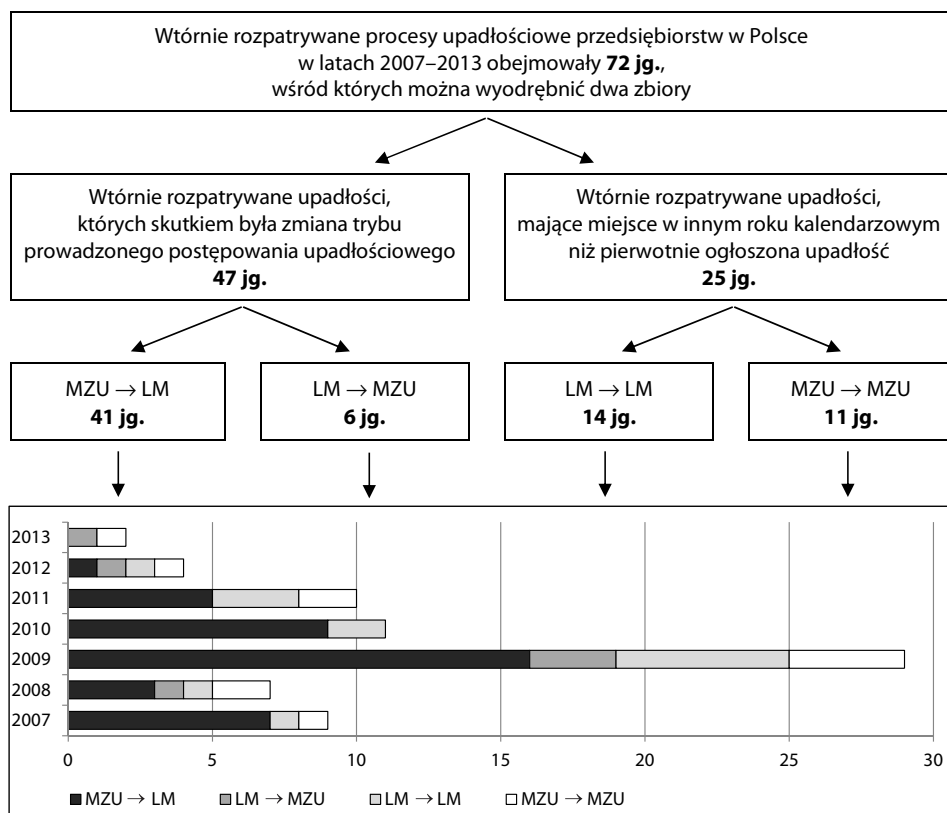
Rys. 2.5. Klasyfikacja kosztów postępowania upadłościowego według H. Chłodnickiej

Źródło: H. Chłodnicka, *Regulacje prawne procesu upadłościowego a potrzeby ich zmian*, „Forum Rachunkowości” 2007, nr 3, s. 51.

gospodarczego. W analizowanych 7 latach miały miejsce w Polsce 72 wtórne upadłości przedsiębiorstw. Stanowiły one zatem zaledwie 1,52% ogółu ogłoszonych w tym okresie upadłości przedsiębiorstw¹⁷¹. Warto też nadmienić, że w zdecydowanej większości dotyczyły one sytuacji, w których sędziowie podejmowali decyzje o zmianie trybu prowadzenia postępowania upadłościowego – z układowego (MZU) na likwidacyjny (LM). Ogólna charakterystyka wtórnie rozpatrywanych w latach 2007–2013 wniosków upadłościowych została przedstawiona na rysunku 2.6.

Przypadki wtórnej upadłości stanowią z definicji takie sytuacje, w których ogłoszona po raz pierwszy upadłość przedsiębiorstwa zostaje ponownie podawana do publicznej wiadomości, ale ma to miejsce w innym roku kalendarzowym niż pierwotna upadłość. Wyjątkiem jest ich ewidencjonowanie w sytuacjach, gdy kolejne orzeczenia sądów gospodarczych dotyczyły zmiany trybu prowadzenia właściwego postępowania upadłościowego (zob. rys. 1.7) z układowego na likwidacyjne (bądź rzadziej na odwrót), nawet gdy miało to miejsce w tym samym roku kalendarzowym. W tabeli 2.12 przedstawiono skalę wtórnych upadłości przedsiębiorstw, jakie miały miejsce w Polsce w latach 2007–2013, uwzględniając jako kryterium opisu charakterystykę pierwotnej upadłości przedsiębiorstwa.

¹⁷¹ Zob.: podrozdziały 3.2.1 oraz 4.1.1 niniejszej książki.



Rys. 2.6. Dychotomiczny podział wtórnie rozpatrywanych procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).

Przedstawione w kolumnie [1] tabeli 2.12 dane obejmują, w kolejnych latach analizy, te upadłości przedsiębiorstw, które pierwotnie były ogłaszane w danym roku kalendarzowym i które miały ponownie miejsce w kolejnym roku lub w kolejnych latach. Warto w tym miejscu zauważyć, że statystyk w tak przedstawionej postaci nie można porównywać w czasie bez odpowiedniego komentarza. Tym samym nie jest możliwe analizowanie z roku na rok wprost tych zmian ilościowych. Wynika to z tego, że dla przeprowadzenia przedmiotowych badań konieczne jest zamknięcie bazy danych, które miało miejsce na koniec I kwartału 2014 r. (tj. na dzień 31 marca 2014 r.), wskutek czego kolejne wtórne upadłości, jakie zostaną jeszcze ogłoszone w bieżącym roku oraz następnych latach, będą *de facto* zwiększały przedstawiony w tabeli 2.12 bilans ilościowy upadłości pierwotnie ogłoszonych w latach objętych badaniami. Stąd też procentowe udziały poszczególnych typów zmian upadłości wtórnych, jakie zostały przedstawione w kolumnach [2]–[5] tabeli 2.12, są obliczone względem globalnej liczby upadłości wtórnych mających miejsce w danym roku

Tabela 2.12. Charakterystyka wtórnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Lp.	Rok	Upadłości wtórne – kryterium opisu: charakterystyka upadłości pierwotnej								
		[1] Liczba upadłości wtórnych ogółem [2] + [3] + [4] + [5]	[2] Liczba upadłości ze zmianą trybu postępowania: MZU → LM		[3] Liczba upadłości ze zmianą trybu postępowania: LM → MZU		[4] Liczba upadłości wtórnych bez zmiany trybu postępowania: LM → LM		[5] Liczba upadłości wtórnych bez zmiany trybu postępowania: MZU → MZU	
			[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]
1.	2007	9	7	77,78	0	0,00	1	11,11	1	11,11
2.	2008	7	3	42,86	1	14,29	1	14,29	2	28,57
3.	2009	29	16	55,17	3	10,34	6	20,69	4	13,79
4.	2010	11	9	81,82	0	0,00	2	18,18	0	0,00
5.	2011	10	5	50,00	0	0,00	3	30,00	2	20,00
6.	2012	4	1	25,00	1	25,00	1	25,00	1	25,00
7.	2013	2	0	0,00	1	50,00	0	0,00	1	50,00
Ogółem		72	41	–	6	–	14	–	11	–

- [1] Liczbę upadłości wtórnych za dany rok stanowią pierwotnie ogłoszone w danym roku kalendarzowym upadłości przedsiębiorstw, względem których w tym samym roku bądź kolejnych latach kalendarzowych ogłaszane były po raz kolejny orzeczenia upadłościowe.
- [2] Liczbę upadłości wtórnych: MZU → LM stanowi liczba pierwotnie ogłaszanych w danym roku kalendarzowym upadłości przedsiębiorstw uwzględniających możliwość zawarcia układu dłużników z wierzycielami, których tryb został w późniejszym terminie zmieniony na likwidacyjny.
- [3] Liczbę upadłości wtórnych: LM → MZU stanowi liczba pierwotnie ogłaszanych w danym roku kalendarzowym upadłości przedsiębiorstw prowadzonych w celu likwidacji majątku dłużników, których tryb w terminie późniejszym został zmieniony na układowy.
- [4] Liczba wtórnych upadłości przedsiębiorstw, które zostały ogłoszone w trybie likwidacyjnym i ponownie, ale w innym roku kalendarzowym, były ogłaszane w tym samym trybie.
- [5] Liczba wtórnych upadłości przedsiębiorstw, które zostały ogłoszone w trybie układowym i ponownie, ale w innym roku kalendarzowym, były ogłaszane w tym samym trybie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).

(liczone w poziomie), a nie w ogólnej liczbie upadłości całego siedmioletniego okresu badawczego (w pionie). Jest to bezpośrednio związane z faktem, że liczba wtórnie analizowanych upadłości, np. sprzed 7 lat (z 2007 r.) jest zdecydowanie bardziej zbliżona do rzeczywistego kształtowania się tego zjawiska w gospodarce niż liczba analizowanych wtórnych upadłości przedstawiona za 2013 r., gdyż upadłości z tego roku będą dopiero potencjalnie w przyszłości wtórnie ogłaszane. Przeprowadzone badania wskazują jedynie na przybliżony udział upadłości wtórnych w ogóle upadłości przedsiębiorstw w Polsce, a także obrazują relatywnie niewielką skalę tego zjawiska w gospodarce. Analiza ta pozwala jednak również wyciągnąć pewne bardziej złożone wnioski.

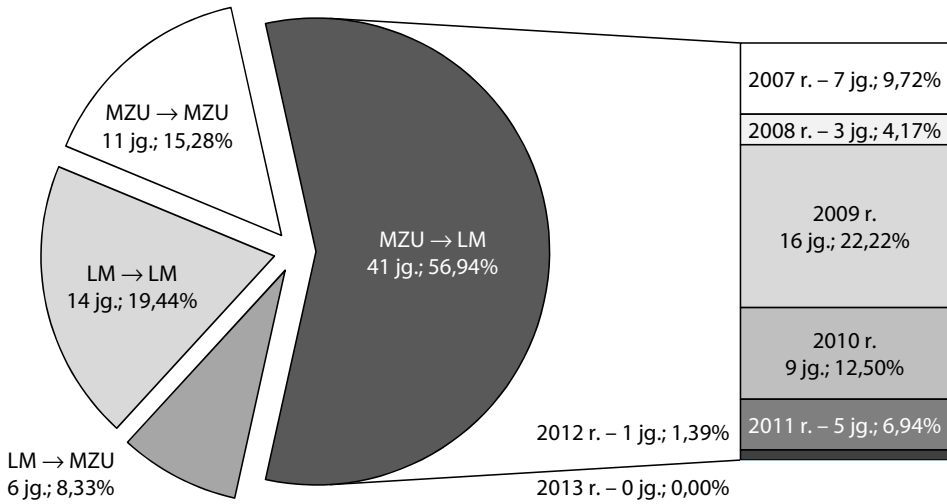
Kolumna [1] w tabeli 2.12 nie stanowi wyłącznie sumy liczby upadłości wtórnych podanych w kolumnach [2] i [3], ponieważ w analizowanej populacji upadłości przedsiębiorstw miały miejsce również przypadki powtórnie ogłaszanych upadłości, prowadzonych w takim samym trybie (LM lub MZU) jak upadłości pierwotne. Te przypadki zawarte są natomiast w kolumnach [4] i [5]. Wynika stąd, że ogólna liczba upadłości wtórnych (kolumna [1]), stanowi sumę następujących, alternatywnych sytuacji:

- pierwotna upadłość przedsiębiorstwa, ogłoszona w trybie układowym (MZU), zamieniona w okresie późniejszym na upadłość likwidacyjną (LM) – kolumna [2];
- pierwotna upadłość przedsiębiorstwa, ogłoszona w trybie likwidacyjnym (LM), zamieniona w okresie późniejszym na upadłość układową (MZU) – kolumna [3];
- wtórna upadłość przedsiębiorstwa, prowadzona w obu kolejnych orzeczeniach sądowych w trybie likwidacyjnym (LM) – kolumna [4];
- wtórna upadłość przedsiębiorstwa, prowadzona w obu kolejnych orzeczeniach sądowych w trybie układowym (MZU) – kolumna [5]¹⁷².

Zasadniczy wniosek płynący z analizy danych zawartych w tabeli 2.12 dotyczy tego, że zdecydowanie najczęściej do wtórnie ogłaszanej upadłości przedsiębiorstwa dochodziło w sytuacji związanej ze zmianą prowadzonego trybu upadłości – z uwzględniającego możliwość zawarcia układu dłużnika z jego wierzycielami na tryb likwidacyjny. Bliżej charakterystykę tego zjawiska przedstawiono na wykresie 2.7. Jak zauważa M. Pannert, istota postępowania upadłościowego prowadzonego w trybie likwidacyjnym sprowadza się do upłynnienia majątku upadłego dłużnika (tworzącego masę jego upadłości) w celu dokonania odpowiedniego podziału między wszystkich uczestniczących w postępowaniu wierzycieli¹⁷³. W praktyce tryb ten okazuje się zatem prostszym sposobem prowadzenia właściwego postępowania upadłościowego. Mediacje z wierzycielami uwzględniające konieczność przeprowadzenia konstruktywnych negocjacji, zazwyczaj obejmujących odroczenie, a także obniżenie nominalnych wartości zgłoszonych wierzytelności, są w praktyce bardzo trudne i – jak wynika ze statystyk – w sytuacjach sporu pomiędzy stronami postępowań upadłościowych najczęściej okazują się niemożliwe do przeprowadzenia. Jak pokazują dane przedstawione w kolumnie [2] tabeli 2.12, w 2007 r. takie sytuacje miały miejsce w 77,78% przypadków wtórnych upadłości, w 2008 r. – w 42,86%, w 2009 r. – w 55,17%, w 2010 r. – w 81,82%, zaś w 2011 r. – w 50,00%. Kolejne dwa lata analizy, zgodnie z wcześniej sformułowaną hipotezą, z dużym prawdopodobieństwem są niedoszacowane w wyniku stale napływających nowych statystyk upadłościowych, również uwzględniających możliwości pojawienia się upadłości wtórnych (zob. tabelę 2.13 oraz wykres 2.8, w których poddano analizie przeciętną liczbę dni od ogłoszenia pierwotnej upadłości do jej wtórnego orzeczenia).

¹⁷² W związku z tym wyjaśnieniem w przedstawionych w tabeli 2.12 statystykach zachodzi następująca równość podawanych w kolejnych kolumnach liczb upadłości wtórnych: [1] = [2] + [3] + [4].

¹⁷³ M. Pannert, *Wpływ upadłości likwidacyjnej na wykonanie zobowiązań z umów wzajemnych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 43.



Wykres 2.7. Struktura oraz charakter wtórnie rozpatrywanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 z uwzględnieniem potencjalnej zmiany trybu prowadzonego właściwego postępowania upadłościowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).

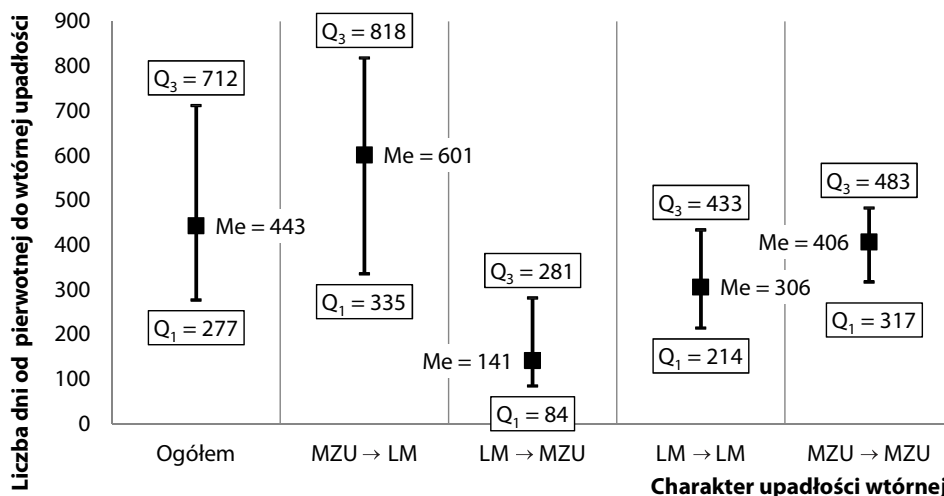
Wśród analizowanych wtórnie procesów upadłościowych przedsiębiorstw zdecydowanie dominowały spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (50 podmiotów stanowiących 69,44% ogółu wtórnych upadłości tego okresu). Na drugiej pozycji należy natomiast wymienić spółki jawne, które reprezentowało w latach 2007–2013 zaledwie 7 przedsiębiorstw (9,72%). Jeśli porównać liczbę wtórnych upadłości zmieniających tryb postępowania z MZU → LM (I typ zmiany) do liczby zmian odwrotnych (II typ: LM → MZU), to widać, że o wiele rzadziej miały miejsce w praktyce zmiany II typu. Jest to logiczna konsekwencja art. 14 ust. 1 p.u.n., zgodnie z którym, jeżeli zostanie uprawdopodobnione, że na drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, niż zostaliby zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika, to ogłasza się upadłość dłużnika z możliwością zawarcia układu. W art. 14 ust. 2 p.u.n. wskazano, że postępowania układowego nie prowadzi się, gdy z uwagi na dotychczasowe zachowanie się dłużnika nie ma pewności, że układ ten będzie wykonany (chyba że propozycje układowe przewidują układ likwidacyjny). Szerzej kwestie te ujęto w art. 15–17 p.u.n. Natomiast w art. 268 p.u.n. ustawodawca zapisał, że jeżeli sąd ogłosił upadłość obejmującą likwidację majątku upadłego, to propozycje układowe mogą zgłosić upadły, syndyk oraz rada wierzycieli. Sąd natomiast zmienia sposób prowadzenia postępowania na postępowanie z możliwością zawarcia układu, jeżeli uzna, że są podstawy do dokonania takiej zmiany.

Bardzo interesujące są również wyniki odrębnych badań, w których autor poddał analizie liczbę dni, jakie upływały od pierwotnego ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa do jego wtórnego orzeczenia. Zostały one przedstawione w tabeli 2.13 oraz wykresie 2.8.

Tabela 2.13. Czas, jaki upłynął od pierwotnych do wtórnice orzekanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Lp.	Charakterystyka wtórnice rozpatrywanych upadłości przedsiębiorstw	Liczba dni od pierwotnego orzeczenia do wtórnice ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw						
		n jednostek	min. [dni]	max. [dni]	średnia [dni]	Q ₁ [dni]	Me [dni]	Q ₃ [dni]
1.	Upadłości wtórnice ogółem	72	41	1574	535	277	443	712
2.	Liczba upadłości ze zmianą trybu postępowania: MZU → LM	41	64	1454	617	335	601	818
3.	Liczba upadłości ze zmianą trybu postępowania: LM → MZU	6	41	1574	382	84	141	281
4.	Liczba upadłości wtórnice bez zmiany trybu postępowania: LM → LM	14	165	1144	407	214	306	433
5.	Liczba upadłości wtórnice bez zmiany trybu postępowania: MZU → MZU	11	222	1266	476	317	406	483

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).



Wykres 2.8. Typowy obszar zmienności $\langle Q_1-Q_3 \rangle$ oraz mediana liczby dni mijających od pierwotnie do wtórnice ogłaszanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń zawartych w tabeli 2.13.

Przeciętnie w Polsce w latach 2007–2013 upływało około półtora roku (535 dni kalendarzowych) od pierwotnego do wtórnego ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Typowy obszar zmienności liczby dni upływających od pierwszego do powtórnego orzeczenia o upadłości tego samego podmiotu (analizowany w 50% środkowych zmienności tych okresów dla wtórnice ogłaszanych upadłości) zawierał się w przedziale od 277 do 712 dni. Oznacza to, że typowe wtórne orzeczenie upadłościowe miało miejsce najwcześniej po trzech kwartałach trwania właściwego postępowania upadłościowego oraz najpóźniej przed zakończeniem drugiego roku trwania tego procesu. Połowa wtórnice ogłaszanych w latach 2007–2013 upadłości przedsiębiorstw miała miejsce do 443 dni po pierwszym ogłoszeniu upadłości, zaś w 75% wszystkich tych przypadków okres kolejnego orzeczenia sądu nie przekraczał 712 dni.

Najkrócej (dokładnie 41 dni) trwało wtórne rozpatrzenie wniosku upadłościowego, na podstawie którego została orzeczona zmiana trybu likwidacyjnego na układowy. Takich zmian, jak już podkreślono, było jednak bardzo niewiele (6 przypadków). W ich grupie odnotowano przypadek podmiotu, w którym zmiana ta wystąpiła po ponad 4 latach (1574 dni). Była to jednocześnie najpóźniej orzeczona wtórna upadłość przedsiębiorstwa, która miała miejsce w całym siedmioletnim okresie objętym badaniami.

Najczęściej jednak, jak wynika z wszystkich przedstawionych w książce etapów badań cząstkowych, wtórne upadłości dotyczyły zmiany trybu postępowania – z wstępnie orzeczonego jako układowe na likwidacyjne (MZU → LM). W połowie środkowych obserwacji $\langle Q_1 - Q_3 \rangle$ typowy czas upływający od pierwszego do drugiego orzeczenia sądu zawierał się w przedziale od 335 do 818 dni kalendarzowych. Oznacza to, że w typowych przedsiębiorstwach tej grupy (środkowe 50% przypadków) następowała zmiana układowego trybu prowadzenia postępowania upadłościowego na likwidacyjny nie wcześniej niż po upływie prawie roku i nie później niż przed końcem niespełna dwóch i pół roku trwania tego procesu. Połowę wtórnych upadłości tego typu orzekano nie później niż po upływie 601 dni od pierwotnego orzeczenia sądu gospodarczego.

Wtórnie ogłaszane upadłości przedsiębiorstw, które po raz kolejny przyjmowały ten sam tryb prowadzenia właściwego postępowania upadłościowego, miały miejsce w typowych (50% środkowych obserwacji) przedsiębiorstwach w okresie między 214 a 433 dniami od pierwotnej upadłości likwidacyjnej, gdy kolejne orzeczenie sądu przyjmowało tożsamy charakter (LM → LM) oraz między 317 a 483 dniami od pierwotnej upadłości układowej, gdy kolejne orzeczenie sądu przyjmowało tożsamy charakter (MZU → MZU).

Podsumowując tę część badań, należy zauważyć, że po pierwsze, przedstawiona charakterystyka wtórnie rozpatrywanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 stanowi zarazem wstęp i uzupełnienie, przedstawionej w rozdziale czwartym, wielopłaszczyznowej analizy procesów upadłościowych *in generale*. Wartość opisu oraz charakterystyki tych zjawisk jest o tyle użyteczna, o ile wskazuje na specyfikę zmian zachodzących na etapie prowadzenia właściwych postępowań upadłościowych, które – jak wykazano (zarówno na poziomie legislacyjnym, jak i w oparciu o statystyki tych procesów) – nie są procesami stałymi i mogą charakteryzować się zmiennością

w czasie. Warto zatem być świadomym, że chociaż zmiana trybu prowadzonego postępowania upadłościowego nieczęsto ma miejsce w polskiej praktyce sądowniczej, to stanowi o pewnych możliwościach dokonywania zmian w pierwotnie orzekanym trybie. Badania te mogą być przydatne dla wierzycieli oraz mediatorów występujących w procesach upadłościowych, którzy mniej lub bardziej świadomie rozpatrują bądź po prostu z założenia negują przyjęcie często trudnych warunków układowych.

Po drugie, jak się wydaje, liberalizm polityki drugiej szansy z jednej strony umożliwia prewencję (w znaczeniu działań wyprzedzających), a z drugiej niweluje negatywne konsekwencje upadłości przedsiębiorstw dla podmiotów i innych interesariuszy funkcjonujących w obrocie gospodarczym¹⁷⁴. Abstrahując już od opinii S. Morawskiej, która podnosi, że „wdrożenie [obecnie – P.A.] do praktyki sądowej modelu opartego na polityce II szansy jest niemożliwe z powodu niewydolności organizacji sądownictwa powszechnego, w szczególności jego biurokratycznej struktury oraz niechęci sędziów do podejmowania tak ważkich z punktu widzenia gospodarki decyzji”¹⁷⁵. W nawiązaniu do wcześniej artykułowanej opinii o systemowym braku wsparcia pierwszego stopnia autorka zwraca również uwagę na to, że w polskim systemie upadłościowym „brakuje bodźców pozytywnych, takich jak sprawnie funkcjonujące sądowe postępowanie naprawcze, doradztwo dla przedsiębiorców w kryzysie w postaci pomocy ekspertów – doradców restrukturyzacyjnych działających na wzór francuski, procedur ADR¹⁷⁶, zwrotnej pomocy finansowej na przygotowanie planu restrukturyzacji i jego realizację”¹⁷⁷. Dlatego punkt ciężkości powinien być w tym miejscu zdecydowanie przeniesiony w kierunku działań zapobiegawczych.

W opinii autora o wiele ważniejszą kwestią jest natomiast upowszechnianie w praktyce gospodarczej aktywnych postaw, wyrażających się stosowaniem metod ograniczania ryzyka nieświadomej współpracy z potencjalnie niewiarygodnymi kooperantami. Dla managementu istotna jest ocena zagrożenia upadłością nie tyle własnego przedsiębiorstwa, ile podmiotów, którym udzielane są kredyty kupieckie lub na których zlecenie wykonywane są projekty z odroczonymi terminami płatności. Nagłe i niespodziewane dla wierzyciela pogorszenie się kondycji płatniczej dłużnika może stać się przyczyną problemów z płynnością finansową. Jak trafnie ujął ten problem R. Borowiecki, „dotychczasowe doświadczenia i praktyka przeobrażeń systemowych dowodzą, że działalność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest w równej – a może nawet w większej – mierze zdeterminowana tym, co się dzieje w jego ewoluującym

¹⁷⁴ Szerzej: *Polityka Nowej Szansy*, Departament Innowacji Przemysłu, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 4.

¹⁷⁵ S. Morawska, *Mediacje jako alternatywa dla postępowań upadłościowych [w:] Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne...*, s. 236.

¹⁷⁶ ADR (ang. *alternative dispute resolution*) oznacza alternatywne (pozasądowe) metody rozwiązania sporów.

¹⁷⁷ S. Morawska, *Przedsiębiorca w obliczu upadłości. Diagnoza i propozycje zmian systemu instytucjonalnego w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013, s. 105.

otoczeniu, niż tym, co się dzieje w nim samym¹⁷⁸. Jest to o tyle ważne, że „różnorodność otoczenia oznacza dla przedsiębiorstwa obciążenie informacyjne i decyzyjne¹⁷⁹. Dlatego też w książce został podjęty bardzo ważny problem badawczy, ukierunkowany na ocenę możliwości wczesnego rozpoznania kwantytatywnych symptomów upadłości przedsiębiorstw; abstrahując od tego, czy znalazły się one i działają w fazie ekonomicznego bankructwa, czy też spirala upadłości rozwija się w nich z ponadprzeciętną szybkością. W oparciu o sprawozdawczość finansową możliwe jest bowiem dostrzeżenie niepokojących symptomów na poziomie analizy wskaźnikowej, które wprost powinny być interpretowane jako sygnały oznaczające zwiększone ryzyko zagrożonej kontynuacji działalności gospodarczej. W związku z tym w kolejnym rozdziale opracowania przedstawiono wyniki badań i analiz sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013. Badania te były prowadzone w celu wyznaczenia przedziałów zmienności, charakteryzujących wybrane wskaźniki analizy finansowej w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw różnych branż.

Podsumowanie

Analiza literatury przedmiotu pozwala zauważyć stale występujący w teorii nauk o zarządzaniu deficyt opisu i wyjaśnienia procesów poprzedzających stan ekonomicznego bankructwa i upadłości przedsiębiorstwa. Bezspornie terminów tych, pomimo często odmiennego podejścia w literaturze (zwłaszcza polskojęzycznej), nie można utożsamiać ze sobą. Redefinicja paradygmatu *too big to fail* udowadnia, jak ważny jest to nurt badawczy nie tylko dla samej teorii, ale w szczególności właśnie dla praktyki gospodarczej (m.in. P. Masiukiewicz, J.K. Solarz, M. Grendowicz i inni). Przeprowadzone w rozdziale drugim wielopłaszczyznowe rozważania nad naturą i ekonomią bankructw oraz upadłości przedsiębiorstw, a także analiza piśmiennictwa ekonomicznego pozwalają sformułować m.in. następujące ogólne wnioski z tej części opracowania.

1) Niedopuszczalne jest używanie jako synonimów odległych od siebie znaczeniowo pojęć: „likwidacja”, „bankructwo” czy „upadłość” w kontekście stanu/etapu w cyklu życia przedsiębiorstwa. Powoduje to daleko idące błędy w interpretacji faktów, a także statystyk demograficznych przedsiębiorstw¹⁸⁰. Utrudnia tym samym kształtowanie ram teoretycznych zagadnienia bankructw oraz upadłości przedsiębiorstw w teorii

¹⁷⁸ R. Borowiecki, *Ocena ekspercka jako źródło informacji w procesie projektowania i realizacji zmian w przedsiębiorstwie* [w:] *Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona (wybrane problemy teorii i praktyki)*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003, s. 91.

¹⁷⁹ M. Bratnicki, *Doskonalenie procesu zarządzania w przedsiębiorstwie. Podejście zintegrowane*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 1993, s. 19.

¹⁸⁰ W podrozdziale 2.3 szerzej zaprezentowane zostały m.in. kontrowersje używania terminu „demografia” w kontekście realizacji badań dotyczących opisu populacji przedsiębiorstw.

nauk o zarządzaniu (m.in. E. Mączyńska, A. Herman, S. Kasiewicz, W. Rogowski, P. Dominiak, A. Tokarski i inni).

2) Wiedza na temat szeroko pojętych procesów zachodzących na drodze do upadłości podmiotów gospodarczych, formułowana często w oparciu o kontekstowe i medialnie głośnie sprawy dotyczące ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw, jest wysoce niewystarczająca i nie powinna stanowić wyłącznej podstawy do formułowania koncepcji i teorii naukowych. Niezwykle ważne dla holistycznego zrozumienia istoty bankructw oraz upadłości przedsiębiorstw jest łączenie wiedzy z zakresu ekonomii i prawa. Jeżeli na jakimkolwiek etapie tego procesu poznawczego zabraknie właściwej proporcji między tymi dwoma punktami odniesienia, to mogą powstawać liczne dysfunkcje, przejawiające się w błędnych interpretacjach i źle sformułowanych wnioskach.

3) Przeprowadzony przegląd badań różnych, ale często niezależnych przedstawicieli środowiska naukowego nad czynnikami determinującymi wzrost ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 90. oraz współcześnie (zob. tabela 2.3) pozwala identyfikować nie tylko zróżnicowane powody ich zaistnienia w gospodarce, lecz także ich wspólny mianownik – zarówno w odniesieniu do przyczyn, jak i samych symptomów bankructwa czy w końcu upadłości przedsiębiorstw (m.in. A. Adamska, W. Nowara, K. Szarzec, D. Appenzeller, A. Zelek, S. Kasiewicz, L. Kurkliński, T. Korol i inni). Należy jednak podkreślić, że z ekonomicznego punktu widzenia bardzo istotne dla praktyki gospodarczej są przesłanki bilansowej upadłości przedsiębiorstwa (zgodnie z art. 11 ust. 2 p.u.n.), których umiejscowienie w obecnym kształcie Prawa upadłościowego i naprawczego determinuje pojawienie się nowych kategorii ryzyka, w tym m.in. prawnego ryzyka niewypłacalności. Ocena znaczenia składowych, w analizowanym kontekście – ujemnych, kapitału własnego upadających przedsiębiorstw na rok przed ogłoszeniem ich upadłości wykazała, że zmienność kapitału własnego była w najwyższym stopniu wyjaśniana wynikiem finansowym netto tych podmiotów (tj. w blisko 81% analizowanych przypadków – ponoszoną przez nie na rok przed upadłością stratą netto)¹⁸¹. Ten stan rzeczy, przy obecnych możliwościach egzekucji Prawa upadłościowego i naprawczego w Polsce, implikuje zasadność podważenia respektowania tak sformułowanego prawa w praktyce wykonawczej¹⁸².

¹⁸¹ Zob. podrozdział 2.7 książki.

¹⁸² Wniosek ten ma raczej charakter otwarty, przez co może stanowić próbę postawienia kolejnej hipotezy badawczej, jak również kontekstowy głos w dyskusji nad koniecznością dalszej ewolucji Prawa upadłościowego i naprawczego, m.in. w wyniku jego krytycznej oraz ekonomicznej analizy. Może się bowiem okazać, że w praktyce ujemną wartość kapitałów własnych może wykazywać zdecydowanie więcej podmiotów gospodarki narodowej, niż wynika to *stricto* z liczby corocznie składanych wniosków upadłościowych lub samej skali orzeczeń w przedmiocie upadłości przedsiębiorstw. W szczególności dotyczy to tych jednostek, w których w procesy gospodarcze zostały zaangażowane relatywnie niewielkie pierwotnie wniesione kapitały założycielskie w stosunku do realizowanej przez nie działalności gospodarczej. Przykładem jest minimalny poziom kapitału zakładowego, który w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością od 8 stycznia 2009 r., tj. po nowelizacji ustawy z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 1030 ze zm.), wynosi 5000 zł.

4) W badaniach demograficznych przedsiębiorstw, poza realizowanymi analizami obejmującymi opis skali procesów likwidacyjnych oraz upadłościowych, należy dostrzec lukę w kwantyfikacji bardzo ważnego zjawiska opisującego stan gospodarki, a mianowicie skali bankructw jednostek gospodarczych (zob. podrozdział 2.4). W dalszym ciągu pozostają one jednak nieuchwytnie w statystykach, a ich – w opinii autora – dalece niewystarczającą kwantyfikację (zob. wykres 2.4) można jedynie przybliżyć poprzez pomiar zmian ilościowych w relacjach zachodzących pomiędzy liczbą złożonych wniosków o ogłoszenie upadłości a liczbą orzeczeń upadłościowych (m.in. E. Mączyńska, P. Staszewicz, S. Morawska).

5) Marginalne znaczenie w praktyce orzeczniczej sądów w latach 2007–2013 w przedmiotowych badaniach miały, jak pokazuje lektura podrozdziału 2.8 książki, procesy naprawcze przedsiębiorstw. Jak można zauważyć na drodze analizy danych Ministerstwa Sprawiedliwości, składane wnioski o wszczęcie postępowań naprawczych stanowiły w tym okresie niespełna 1% liczby wniosków o ogłoszenie upadłości.

6) Z uwagi na niezwykle trudne do ilościowego oszacowania, a jednocześnie opisywane w literaturze przedmiotu, występowanie w gospodarce tzw. reżyserowanych upadłości trudno w pełni zaaprobować politykę drugiej szansy (zob. podrozdział 2.9) (m.in. D. Appenzeller, E. Mączyńska, M. Grabowski, W. Nowara, K. Szarzec i inni).

KWANTYTATYWNE SYMPTOMY BANKRUCTWA NA DRODZE DO UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Przedstawiona w dalszej części opracowania analiza procesów upadłościowych w Polsce stanowi tło dla szerszych rozważań nad newralgicznymi procesami związanymi z deformacją transparentności, utratą wiarygodności i bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. W gospodarce realnej istnieją jednak czynniki, które wpływają na deprecjację poziomu zaufania do kontrahentów. Przedsiębiorstwa, powiązane siecią relacji gospodarczych z kooperantami, muszą z jednej strony respektować terminy zapadalności swoich zobowiązań, z drugiej natomiast odpowiednio zarządzać portfelem swoich należności.

W celu minimalizowania negatywnych skutków nieświadomej kooperacji z jednostką bankrutującą lub znajdującą się u progu upadłości można zastosować wybrane wskaźniki analizy finansowej. Ich tradycyjna interpretacja przedstawiana w literaturze przedmiotu wydaje się jednak niewystarczająca, szczególnie w kontekście wyprzedzającej oceny zagrożenia upadłością. Jest to w głównej mierze uwarunkowane tym, że zastosowanie analizy wskaźnikowej najczęściej sprowadza się w praktyce do badania *ex-post* sytuacji finansowej przedsiębiorstwa¹. Warto jednak zauważyć, że nie tylko w wymiarze czysto pragmatycznym, lecz także w teoretycznym nurcie badań tak rozumiany cel tej analizy ulegał z biegiem czasu zmianom. Kierunek tych zmian był związany z zastosowaniem analizy wskaźnikowej w ujęciu *ex-ante*². Inaczej rzecz ujmując, chodzi o świadome projektowanie rzeczywistości oraz wyprzedzające kreowanie możliwych jej scenariuszy, a nie bierne poddawanie się jej konsekwencjom. Oznacza to wprost możliwości wykorzystywania wybranych wskaźników analizy finansowej jako jednowymiarowych predyktorów upadłości przedsiębiorstw. Ich identyfikacja

¹ E. Bombiak, opierając się na poglądach takich badaczy, jak: W. Bień, J. Kotowicz-Jawor, E. Mączyńska, Z. Pierścioneck, E. Siemińska, J.A.F. Stoner, Ch.W. Smithson, W. Smith, D.S. Wilford, E. Urbańczyk, M. Wypych, M. Wysocki, zdefiniowała pojęcie sytuacji finansowej. Autorka trafnie przyjęła pogląd (za: R. Kowalak, *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, ODDK, Gdańsk 2003, s. 11), że sytuacją finansową jest „stan finansowy podmiotu gospodarczego wyrażający jego wypłacalność, zdolność do generowania zysków oraz powiększania zasobów majątkowych i kapitałowych”. Szerzej: E. Bombiak, *Modele dyskryminacyjne jako metoda oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie 2010, nr 86, s. 142–143.

² Zob. T. Korol, *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013.

jest uwarunkowana w dużej mierze możliwościami ustalania normatywnych poziomów tych wskaźników, charakterystycznych dla: 1) względnie homogenicznych grup przedsiębiorstw³, z określonych sektorów gospodarki lub branż⁴; 2) przedsiębiorstw znajdujących się w określonym punkcie cyklu życia (w przeprowadzonych badaniach empirycznych była to rozwijająca się w czasie faza bankructwa, bezpośrednio poprzedzająca sądowe ogłoszenie upadłości).

Zwiększające się szanse na skuteczną realizację tego typu badań wynikają obecnie w zdecydowanej mierze z coraz większych możliwości analitycznych, jakie pojawiają się w wyniku agregacji danych pochodzących ze sprawozdań finansowych relatywnie dużych i jednocześnie pod pewnymi względami homogenicznych grup przedsiębiorstw⁵. Jeszcze w nieodległej przeszłości tego typu badania nie mogły być realizowane z uwagi na brak dostępu do elektronicznych baz danych, a także brak wykształconych mechanizmów pozyskiwania danych i opracowywania informacji na temat szeroko pojętych procesów gospodarczych.

W związku z powyższym głównym celem tej części książki była identyfikacja kwantytatywnych symptomów upadłości przedsiębiorstw, pojawiających się już w okresie 4 lat przed sądowym orzeczeniem o upadłości. Tak sformułowany cel główny badań wymagał ukierunkowania procesu badawczego na realizację bardzo ważnego celu szczegółowego, tj. określenia przyjmowanych zakresów wartości przez wybrane wskaźniki analizy finansowej, które są charakterystyczne dla przedsiębiorstw znajdujących się na rok do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości. Tak zdefiniowanym celom towarzyszyła natomiast następująca hipoteza badawcza: symptomy zbliżającej się upadłości przedsiębiorstwa są dostrzegalne na poziomie analizy wskaźnikowej już w okresie od roku do 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o niewypłacalności dłużnika.

W opinii autora tych badań istnieją ważne przesłanki skłaniające do traktowania ich jako pionierskich, istotnych i wnoszących wkład w rozwój dyscypliny nauk o zarządzaniu, a także dyscypliny finanse. Po raz pierwszy bowiem w Polsce na tak licznej i kompletnej próbie przeprowadzono badania związane z wyznaczeniem wartości normatywnych wskaźników finansowych dla upadających przedsiębiorstw⁶. Dlatego też w ocenie tej części książki istotne jest zwrócenie uwagi na wrażliwość analizowanych danych finansowych oraz duży nakład pracy związany z ich pozyskaniem, mający swoje źródło w specyfice próby badawczej. Zdecydowanie łatwiej bowiem w praktyce

³ Jak zauważa L. Fiedziuk, „biegły rewident, przystępując do badania sprawozdania finansowego, powinien poznać sytuację jednostki na tle branży, aby wiarygodnie ocenić perspektywę jej rozwoju lub możliwe poważne zagrożenia kontynuowania przez nią działalności”. L. Fiedziuk, *Badania sprawozdania finansowego w czasie recesji. Wybrane zagadnienia*, „Rachunkowość” 2010, nr 4/11, s. 17.

⁴ Pojęcia „sektor” i „branża” zostały szerzej omówione w podrozdziale 4.3.4 książki (zob.: przyp. 63 w rozdziale 4).

⁵ Wieloletnie studia w tym zakresie, obejmujące szerokie badania homogenicznych branżowo grup przedsiębiorstw były prowadzone przez: T. Dudycza i W. Skoczylas w ramach opracowań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, we współpracy z Wywiadownią Gospodarczą InfoCredit.

⁶ Szerzej na temat próby badawczej zob.: podrozdział 3.2.1 oraz rozdział 4 książki.

jest pozyskać dane na temat jednostek „zdrowych” i transparentnych. Natomiast sytuacja bardzo komplikuje się, gdy chcemy pozyskać te dane od przedsiębiorstw, które u schyłku swego istnienia walczą o przetrwanie i jak najdłuższe utrzymanie się na rynku. W dalszej części tego rozdziału (zob. podrozdział 3.3.1) szczegółowo opisano przebieg pozyskania danych, bezpośrednio poprzedzającego etap badawczy, który w skrócie można sprowadzić do opisanych niżej działań podjętych przez autora.

Proces pozyskiwania danych finansowych przedsiębiorstw upadłych trwał nieprzerwanie od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r., tj. obejmował ponad 7 lat ciągłego monitorowania orzeczeń sądów gospodarczych w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw. Na bieżąco budowana była baza danych, w której każda upadłość opisywana była następującymi cechami: nazwa podmiotu, forma organizacyjno-prawna, numery KRS, REGON i MSiG, data orzeczenia sądu o upadłości, rodzaj upadłości (likwidacyjny lub układowy), miejscowość, województwo, podstawowy kod PKD (2004 i 2007)⁷, forma własności, a także data powstania podmiotu (lub w przypadku wyrejestrowania jednostki z REGON – data zakończenia działalności). W ten sposób została utworzona charakterystyka populacji generalnej, stanowiącej zbiór 4750 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013⁸. Pozyskano łącznie 15 983 kompletów sprawozdań finansowych, obejmujących w każdym z tych przypadków dane bilansowe oraz dane pochodzące z rachunków zysków i strat. Sprawozdania te zostały zapisane w 2774 plikach arkuszy kalkulacyjnych. Poprawność agregacji sprawozdań została poddana wielopoziomowemu testowaniu (szerzej procedurę tę omówiono w podrozdziale 3.3.1 opracowania), co doprowadziło ostatecznie do poddania analizie wyłącznie kompletnych oraz poprawnych danych finansowych, zawartych w 2739 plikach arkuszy kalkulacyjnych – dla każdego z analizowanych przedsiębiorstw oddzielnie. Na potrzeby weryfikacji zebrano dokumentację zdjęciową sprawozdań finansowych analizowanych przedsiębiorstw, liczącą łącznie 45 038 zdjęć (skatalogowanych i zapisanych w formacie JPG), wykonanych w czytelniach akt KRS wszystkich sądów gospodarczych w Polsce.

Przedmiotem analizy w tej części książki są zatem sprawozdania finansowe jednostek upadających, obejmujące 4 lata poprzedzające sądowe orzeczenie o upadłości przedsiębiorstw tj. okres od $t-4$ do $t-1$. Widoczne w tej kwantytatywnej perspektywie symptomy pogłębiającego się stanu ekonomicznego bankructwa, mającego w konsekwencji finał w postaci orzeczenia o upadłości, nie były jednak możliwe do uogólnienia dla pełnej próby, czyli populacji generalnej upadłości. Było to spowodowane stosowanymi przez te jednostki zróżnicowanymi formami sprawozdawczości finansowej, w oparciu o którą są ewidencjonowane przychody i koszty oraz ustalane wyniki finansowe przedsiębiorstw. Zgodnie z przepisami podatkowymi na potrzeby ustalenia wysokości obciążeń wyniku finansowego stosowane są bowiem w Polsce różne formy sprawozdawczości. Mają one, jak się okazuje, bardzo duży wpływ na późniejsze możliwości analityczne (ratingowe), ukierunkowane na ocenę zagrożenia tych przedsiębiorstw upadłością.

⁷ Zob. podrozdział 4.3.4.

⁸ Omówieniu przebiegu pozyskiwania danych na temat upadłości przedsiębiorstw w Polsce poświęcony został również podrozdział 4.1.1 książki.

3.1. Znaczenie sprawozdawczości finansowej a konsekwencje „agresywnej” rachunkowości – defraudacja i fałszowanie sprawozdań finansowych

Zdaniem D. Wędzkiego sprawozdanie finansowe stanowi końcowy wytwór prowadzonej przez rok na bieżąco rachunkowości⁹. Zgodnie z pkt 7 Międzynarodowych standardów rachunkowości „sprawozdanie finansowe stanowi uporządkowane przedstawienie sytuacji finansowej i finansowych wyników działalności jednostki”, mające na celu ogólnie „dostarczenie informacji na temat sytuacji finansowej, finansowych wyników działalności i przepływów środków pieniężnych jednostki, które są użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu przez nich decyzji gospodarczych. Ponadto sprawozdanie finansowe przedstawia wyniki zarządzania przez kierownictwo powierzonymi mu zasobami”¹⁰. Jak zauważa E.W. Marusz, szczególne znaczenie ma jakość informacji ekonomicznych generowanych przez rachunkowość¹¹. Składają się na nią m.in. takie cechy, jak: realność, wartość poznawcza, operatywność i ekonomiczność. Wśród jakościowych cech sprawozdań finansowych autorka wymienia m.in. wiarygodność, którą definiuje jako sprawozdawczość bezstronną oraz niezawierającą istotnych błędów. Taką jej postać ma zapewniać realizacja zasady przewagi treści nad formą, która wyraża się w konieczności przedstawiania informacji w sprawozdaniach finansowych zgodnie z ich treścią ekonomiczną i gospodarczą, a nie wyłącznie w zgodzie z formą prawną¹². Na nadrzędną rolę ostrzegawczą sprawozdawczości finansowej (właśnie w kontekście badania zagrożenia upadłości przedsiębiorstwa) wskazuje W. Missala, podkreślając zarówno jej wewnętrzny (na potrzeby danej jednostki), jak i zewnętrzny (publiczny) charakter¹³.

Jak słusznie podkreśla J.W. Wiśniewski, „prowadzenie w małym przedsiębiorstwie uproszczonej rachunkowości jest mało skomplikowane. Jednak ceną, jaką płaci się za ową łatwość, jest niedostępność ważnych informacji, dających możliwość precyzyjnego diagnozowania sytuacji i racjonalnej oceny przeszłości i przyszłości”¹⁴. W przypadku stosowania uproszczonych form sprawozdawczości można posłużyć się rachunkiem

⁹ D. Wędzki, *Sprawozdania finansowe przedsiębiorstw – kto, jakie, gdzie i kiedy składa*, „Rachunkowość” 2007, nr 1, s. 11.

¹⁰ Prezentacja sprawozdań finansowych, „Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1” (Dz. U. UE L 320/5 z 29.11.2008), s. 7.

¹¹ E.W. Marusz, *Znaczenie cech jakościowych sprawozdań finansowych*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 5, s. 62–63.

¹² G.K. Świdarska, *Jakość i źródła informacji o zagrożeniach upadłością* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 89; E.W. Marusz, *Znaczenie cech jakościowych...*, s. 64.

¹³ W. Missala, *Ostrzegawcza rola sprawozdawczości finansowej* [w:] *Zagrożenie upadłością...*, s. 234.

¹⁴ J.W. Wiśniewski, *Statystyczna metoda dynamicznej oceny płynności finansowej małego przedsiębiorstwa*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 8, s. 23.

„koszty – sprzedaż – wynik, tym samym pośrednio zwiększając poziom przewidywalności rentowności działalności gospodarczej”¹⁵. W oparciu o tę analizę zostaje wyznaczony próg rentowności w ujęciu ilościowym lub wartościowym.

Przedstawione w dalszej części opracowania wyniki badań empirycznych, obejmujące analizę przyjmowanych zakresów wartości wskaźników analizy finansowej w przedsiębiorstwach upadających, zostały oparte na ich sprawozdawczości finansowej. Nie można zatem we wstępie do ich lektury pominąć niezwykle ważnej kwestii, związanej nie tylko z rzetelnością i wiarygodnością przeprowadzonej analizy finansowej, ale także z szerszym kontekstem tego problemu – zaufaniem odbiorców (ryнку) do rachunkowości oraz zawartych w sprawozdaniach finansowych informacji¹⁶. Artur Hołda i Bronisław Micherda, szczegółowo analizując ten problem, stwierdzają, że: „rzetelna rachunkowość jest gwarantem wiarygodnego sprawozdania finansowego. Poprawna analiza finansowa na tej podstawie tworzy przydatne oceny o potencjale i dokonaniach jednostki”¹⁷. Autorzy identyfikują tym samym trzy dziedziny kształtujące wiarygodność obrazu jednostki gospodarczej: 1) (rzetelną) rachunkowość, 2) (obiektywne) badanie sprawozdania finansowego, 3) (poprawną) analizę finansową¹⁸. Jak dalej zauważają, gwarancją wiarygodności sprawozdania finansowego zapewnia funkcjonowanie systemu rachunkowości, opartego na odpowiednio udokumentowanym zapisie księgowym, w powiązanych ze sobą księgach rachunkowych¹⁹. Natomiast perspektywny charakter analizy finansowej sprawia, że jej istotnym elementem staje się planowanie finansowe²⁰.

Mirosław Hamrol zauważył z kolei, że na arenie międzynarodowej wzrasta znaczenie badania sprawozdań finansowych, czemu jednak równolegle towarzyszy szeroko

¹⁵ Szerokie omówienie zagadnienia wyznaczania progu rentowności zob. m.in.: S. Sojak, *Analiza progu rentowności*, „Rachunkowość” 2012, nr 10, s. 2–12; A. Kusak, *Próg wypłacalności – ujęcie statyczne i dynamiczne*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14), s. 95–111.

¹⁶ J. Kosiński truizmem nazywa twierdzenie, że decyzje w zakresie wyboru strategii rozwojowej organizacji zależą od zasobu oraz jakości dostarczanych informacji. Jeżeli dokonywana przez zarząd ocena jest niezgodna z rzeczywistością, to podejmowane decyzje również będą chybione. J. Kosiński, *Szacowanie ryzyka w działalności firmy*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000, nr 5, s. 9.

¹⁷ A. Hołda, B. Micherda, *Kontynuacja działalności jednostki i modele ostrzegające przed upadłością*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa 2007, s. 17.

¹⁸ Ibidem, s. 18, 20.

¹⁹ Tej cesze przypisuje się w literaturze przedmiotu fundamentalne znaczenie. Zob. szerzej: B. Micherda, Ł. Górka, M. Szulc, *Zarządcza interpretacja sprawozdania finansowego*, Difin, Warszawa 2010, s. 65; B. Micherda, *Aspekty etyczne współczesnej rachunkowości* [w:] *Współczesne uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa 2013, s. 10–14. Monika Marcinkowska zauważa natomiast, że „wiarygodność sprawozdania może zostać osiągnięta tylko wówczas, gdy informacje [w nim zawarte – P.A.] będą kompletne, pominięcie jakichś danych może uczynić sprawozdanie niewiarygodnym i bezużytecznym”. M. Marcinkowska, *Roczny raport z działań i wyników przedsiębiorstwa. Nowe tendencje w sprawozdawczości biznesowej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 54.

²⁰ A. Hołda, B. Micherda, *Kontynuacja działalności...*, s. 21–23.

pojęty kryzys zaufania, „a tzw. »kreatywna księgowość« jest postrzegana jako jedno z istotnych źródeł współczesnych kłopotów gospodarczych”²¹. Jednym z najczęściej padających argumentów podczas dyskusji na temat zdolności dokonywania wyprzedzających ocen w zakresie zagrożenia upadłością przedsiębiorstw jest zakwestionowanie wiarygodności sprawozdań finansowych, w oparciu o które przeprowadzane są takie analizy. Trafnie definiuje ten problem E. Mączyńska, wyraźnie odróżniając manipulacje księgowe określane często, zwłaszcza w publicystyce, jako „rachunkowość kreatywna” od sugerowanej przez nią – „rachunkowości agresywnej”²².

Opisywane zjawisko kreatywnej, twórczej, agresywnej czy też destrukcyjnej księgowości, dobrze rozpoznane w literaturze światowej i badane już w latach 60. minionego wieku, jest określane, jak zauważa R. Cieślík, za pomocą różnych wyrażen, takich jak w szczególności: „kreatywna księgowość” (ang. *creative accounting*), „upiększanie obrazu” (ang. *window dressing*), zarządzanie zyskowością (ang. *earnings management*) czy w końcu koncepcja przenoszenia zysku (ang. *big bath accounting*)²³. Ich wspólnym mianownikiem jest jednak proceder nieuczciwych księgowych manipulacji²⁴. Są one w opinii E. Mączyńskiej „ukierunkowane na sztuczne zawyżanie zysków lub ukrywanie strat”, co umożliwiałoby właścicielom m.in. uzyskiwanie wymiernych korzyści finansowych. Sprzyjają temu niedoskonałości instytucjonalno-regulacyjne, w tym zwłaszcza niewystarczający nadzór sprawowany przez księgowość²⁵ i biegłych rewidentów, słabość rad nadzorczych, nieefektywność systemu egzekwowania prawa, a także skomplikowanie i zmienność regulacji podatkowych²⁶.

Szeroki, choć bynajmniej nie zamknięty katalog błędów i stwierdzonych nieprawidłowości przedstawia z perspektywy pozycji biegłego rewidenta J. Kaczka. Wymienia on przykładowe, świadome lub niezamierzone, wynikające z niezajomości prawa lub zaniedbania albo beztroski, błędy czy też w niektórych sytuacjach wręcz oszustwa i defraudacje. Wśród nich znalazły się m.in.: niedociągnięcia w inwentaryzacjach; nieprawi-

²¹ M. Hamrol, *Niedoceniane aspekty badania sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 760(59), s. 123.

²² E. Mączyńska, *Białe plamy i pułapki dzisiejszej rachunkowości (z perspektywy użytkownika)*, „Rachunkowość” 2007, nr 9, s. 4.

²³ R.M. Copeland, *Income smoothing*, „Journal of Accounting Research. Empirical Research in Accounting, Selected Studies” 1968, no. 6 Supplement, s. 101.

²⁴ R. Cieślík, *Jakość zysku – ujęcie metodologiczne*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14), s. 69.

²⁵ W wytycznych Niemieckiego Instytutu Biegłych Rewidentów z 19 grudnia 2008 r. można odnaleźć sformułowanie, że: „manipulacjom bilansowym towarzyszy często zawieszenie przez zarząd skutecznie, zazwyczaj, działającej kontroli wewnętrznej. Może to przejawiać się w zmianie decyzji co do przeznaczenia instrumentów finansowych albo nieumotywowanym dopasowaniu przez kierownictwo jednostki założeń przy ustalaniu ich wartości godziwej, które stoją w sprzeczności z dającymi się zaobserwować na rynku wskaźnikami”. Zob. szerzej: *Besondere Prüfungsfragen im Kontext der aktuellen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise*, Institut der Wirtschaftsprüfer, <http://www.idw.de/idw/portal/d586746> (dostęp: 22.11.2014); *Specyfika badania sprawozdań finansowych w dobie kryzysu*, „Rachunkowość” 2009, nr 5, s. 14.

²⁶ E. Mączyńska, *Białe plamy...*, s. 4.

dłowe szacunki księgowe, wynikające z aktualizacji księgowej wartości aktywów, kompletacji zobowiązań dzięki tworzeniu rezerw i szacowaniu aktywów oraz rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego; kwalifikowanie aktywów i pasywów do niewłaściwych i niezgodnych z ich treścią ekonomiczną pozycji; jak również nieuzasadnione przepisami Kodeksu cywilnego saldowanie należności i zobowiązań wobec tego samego kontrahenta²⁷. Mirosław Wójciak zauważa również, że, analizując sprawozdanie, należy zwrócić uwagę na pewne sygnały, które mogą wskazywać na wątpliwości co do jego rzetelnego sporządzenia i mniejszą wiarygodność. Są to gwałtowne, nieuzasadnione w czasie skoki wartości poszczególnych wskaźników, często podnoszące atrakcyjność podmiotu gospodarczego ocenianego przez pryzmat grupy spółek powiązanych. Autor konkluduje jednak, że „fałszowanie sprawozdań finansowych jest raczej zjawiskiem marginalnym, gdyż występowanie go na większą skalę spowodowałoby załamanie się rynku”²⁸. Adam Zych, który analizował ten problem w nieco szerszym kontekście już na początku lat 90., a następnie kontynuował badania w tym zakresie w latach późniejszych, zauważył, że następuje poprawa jakości sprawozdawczości statystycznej polskich przedsiębiorstw²⁹. Wydawać by się mogło, że problemy, z jakimi borykamy się współcześnie, odsłaniają nowe oblicze fałszerstw i defraudacji sprawozdań finansowych.

Szeroko pojętą problematykę manipulacji księgowych podejmowali też w polskich publikacjach inni badacze, podkreślając jednocześnie różny kontekst i różne konsekwencje dla rynku, jakie płyną z defraudacji oraz fałszowania sprawozdań finansowych³⁰. Problem ich wiarygodności jest rozpatrywany nie tylko z punktu widzenia użyteczności informacji płynących z ich analizy wskaźnikowej (finansowej). Jak stwierdza M. Marcinkowska, również „wiarygodność wyceny przedsiębiorstwa jest w pierwszym rzędzie uwarunkowana jakością danych finansowych wykorzystywanych w oszacowa-

²⁷ J. Kaczka, *Wybrane błędy i nieprawidłowości stwierdzone podczas badań sprawozdań finansowych*, „Rachunkowość” 2005, nr 11, s. 42–45.

²⁸ M. Wójciak, *Metody oceny ryzyka kredytowego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 23.

²⁹ A. Zych, *Informacje podatkowe w sprawozdawczości statystycznej*, „Przegląd Organizacji” 1992, nr 11, s. 28–29; zob. szerzej: A. Zych, *Weryfikacja sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa a sprawozdawczość statystyczna z zakresu finansów*, „Wiadomości Statystyczne” 2007, nr 12, s. 26–29; A. Zych, *Wpływ roku obrotowego na wiarygodność sprawozdawczości statystycznej przedsiębiorstwa*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 8, s. 45–48; A. Zych, *Rola kwartalnego sprawozdania finansowego w systemie zarządzania i kierowania przedsiębiorstwem*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 6, s. 41–48.

³⁰ M. Masny, *Twórcza księgowość*, „Bank” 2009, nr 7–8, s. 56–57; M. Folcik, *Istotność przy badaniu jednostkowych sprawozdań finansowych*, „Rachunkowość” 2009, nr 2(5), s. 6; A. Bartosiewicz, R. Kubacki, *Rzetelność ksiąg rachunkowych a prawo podatkowe, karne i karne skarbowe*, „Rachunkowość” 2008, nr 7, s. 26–27; L. Dubicki, *Słabości nadzoru nad rachunkowością i finansami przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2011, nr 1, s. 47–53; E. Śnieżek, M. Wiatr, *Kreatywna czy oszukańcza sprawozdawczość finansowa?*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 11, s. 36–39; W. Hasik, *Rachunkowość kreatywna w warunkach kryzysu [w:] Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 191–200.

niu [jego – P.A.] wartości³¹. To stanowi jednak odrębny nurt analityczno-badawczy, podobnie jak sama wycena wartości przedsiębiorstwa w upadłości³².

Przydatność wskaźników jako instrumentów zarządzania definiuje S. Nahotko, twierdząc, że „różnią się pojemnością, to znaczy polem recepcji i polem decyzji. Pole recepcji wskaźnika określa się jako zakres zdarzeń gospodarczych kontrolowanych przez dany wskaźnik. Pod pojęciem pola decyzji rozumie się zakres zdarzeń gospodarczych kształtowanych pod wpływem danego wskaźnika³³. Relatywnie szeroki katalog nie tylko finansowych, lecz także (*notabene* w większości możliwych do kwantyfikacji) pozafinansowych symptomów ostrzegawczych wymienia A. Sikorski³⁴. Rolę oraz zakres niezbędnych działań, które powinny być podejmowane w ramach realizacji procesu wdrażania systemu wczesnego ostrzegania, omówił ponadto P. Dec³⁵. Natomiast T. Korol w swoich badaniach posługuje się metodami miękkich technik obliczeniowych, które „efektywnie radzą sobie z nieprecyzyjnie zdefiniowanymi problemami, niepełnymi danymi, z niedokładnością, brakiem precyzji i niepewnością³⁶. Dlatego też, uwzględniając wyżej przedstawione argumenty, a jednocześnie dystansując się od fascynacji autora analizą finansową i możliwościami jej wykorzystania do wczesnego wykrywania symptomów upadłości przedsiębiorstw, warto pamiętać, że w praktyce niejednokrotnie może niestety okazać się trafne stwierdzenie R.K. Sprengera: „nadmierne poleganie na wskaźnikach prowadzi do świata fikcji, w którym nie liczą się trafne oceny wynikające z ludzkiej intuicji i kontaktów osobistych³⁷”.

3.2. Symptomy bankructwa i upadłości przedsiębiorstw w świetle sprawozdawczości finansowej

Wykorzystywanie możliwości, jakie niesie ze sobą porównywanie wyników finansowych osiągniętych przez przedsiębiorstwo z wartościami charakterystycznymi dla pod-

³¹ M. Marcinkowska, *Sprawozdania finansowe jako źródło informacji do rzetelnej wyceny przedsiębiorstwa – kluczowe problemy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe. Ubezpieczenia” 2010, nr 586, s. 341.

³² Szerzej: I. Kumor, M. Strojek-Filus, *Odzwierciedlenie skutków upadłości...*, s. 271–281; S. Jędrzejewski, *Zasady wyceny majątku...*, s. 13–17; J. Szyszkowska, *Należności dochodzone na drodze sądowej w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 14(134), s. 31–35.

³³ S. Nahotko, *Narzędzia zarządzania*, „Bank” 2007, nr 9, s. 29.

³⁴ A. Sikorski, *Systemy wczesnego ostrzegania jako narzędzie wspomagające budowę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2006, nr 1, s. 26–27.

³⁵ P. Dec, *Rola systemu wczesnego ostrzegania w realizacji strategii*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 10, s. 27–34.

³⁶ T. Korol, *Skuteczne metody prognozowania upadłości firm*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 6, s. 15; T. Korol, *Prognozowanie upadłości firm przy wykorzystaniu kursu dolara oraz logiki rozmytej*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 1, s. 35–38.

³⁷ R.K. Sprenger, *Wer viel misst, misst viel Mist*, „Brand Eins Wirtschaftsmagazin”, 08/02, s. 116–117; za: *Zalety i wady zarządzania na podstawie wskaźników liczbowych*, „Zarządzanie na Świecie” 2006, nr 1, s. 14.

miotów przynależących do tej samej branży, stanowi część szerszego podejścia do zarządzania przedsiębiorstwem, określanego *benchmarkingiem*. Stosowanie *benchmarkingu* w analizie finansowej omawia szerzej D. Wędzki, który wśród zewnętrznych wzorców porównań wymienia m.in. wzorzec branżowy³⁸. W jego opinii można konstruować także wzorce negatywne. Pozwalają one na ocenę badanego podmiotu poprzez jego porównanie do „najsłabszego, ale nieupadłego przedsiębiorstwa w danej branży, charakteryzującego się największą liczbą wskaźników o najgorszych wartościach. Celem tego porównania jest ustalenie, jak bardzo przedsiębiorstwo różni się od tego, które prawdopodobnie jest zagrożone upadłością”³⁹.

W dalszej części opracowania została podjęta próba określenia takich negatywnych wzorców (również w odniesieniu do wybranych 16 branż, odpowiadających najliczniej reprezentowanym upadłościom przedsiębiorstw z lat 2007–2013, według podziału na określone działy PKD)⁴⁰, opartych jednak na celowo określonej próbie przedsiębiorstw. Były nimi bowiem wyłącznie podmioty, które na drodze swojego rozwoju doświadczyły nawarstwiających się problemów płatniczych, wskutek czego zostały postawione w stan upadłości. Jak zauważa D. Wędzki, odniesienie wyników badania wybranego podmiotu gospodarczego do przedziałów zmienności (wartości progowych) „bankructw” oraz przedsiębiorstw kontynuujących działalność jest bardzo przydatne, ale w dalszym ciągu niewykorzystywane wystarczająco często w praktyce polskich przedsiębiorstw⁴¹. Autor argumentuje to m.in. tym, że podstawowym problemem w konstrukcji takich wzorców jest niski poziom dostępności do sprawozdań finansowych. Jednocześnie trafnie zauważa, iż taki *benchmarking*⁴² jest „wiarygodnym ostrzeżeniem, że wskaźnik finansowy badanego przedsiębiorstwa jest analogiczny jak wskaźnik finansowy przedsiębiorstw, które upadły”⁴³.

W niniejszej książce zaprezentowano wyniki przeprowadzonych badań empirycznych w tym zakresie, które były możliwe do realizacji po przeprowadzeniu niezwykle czasochłonnego i długiego procesu pozyskiwania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, które w latach 2007–2013 zostały postawione w Polsce w stan upadłości. Prze-

³⁸ Przegląd czynników determinujących zniekształcenia oraz zakłócenia w porównywalności wskaźników finansowych przedsiębiorstw zob.: A. Szewc-Rogalska, *Porównywalność wskaźników finansowych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006, nr 8, s. 21–27.

³⁹ D. Wędzki, „*Benchmarking*” w *analizie finansowej*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006, nr 10, s. 73, 76–77.

⁴⁰ Zob.: wprowadzenie (oraz dalsze obliczenia) w drugiej części załącznika 2, poprzedzające tabele: Z.2.6-Z.2.17.

⁴¹ Wyniki badań w ujęciu sektorowym (budownictwo) zob.: D. Wędzki, *Wartości progowe wskaźników finansowych w ocenie upadłości na przykładzie budownictwa* [w:] *Zagrożenie upadłością...*, s. 93–101.

⁴² Jak zauważa J. Orzeł, metody analizy porównawczej określa się jako *benchmarking* ilościowy lub jakościowy, który jest wykorzystywany m.in. w porównywaniu wyników jednej organizacji z profilem lub wzorcem opracowanym dla danego typu organizacji. J. Orzeł, *Ilościowe metody pomiaru ryzyka operacyjnego*, „*Bank i Kredyt*”, lipiec 2005, s. 10.

⁴³ D. Wędzki, „*Benchmarking*” w *analizie...*, s. 77.

bieg tego procesu oraz charakterystyka próby badawczej stanowi przedmiot opisu, który został zawarty w kolejnym podrozdziale.

3.2.1. Przebieg procesu pozyskania danych finansowych – opis próby badawczej

Z populacji generalnej upadłości, stanowiącej 4750 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, pozyskanych zostało, w oparciu o gromadzone przez ponad 7 lat statystyki (uzupełniane danymi rejestrowymi i finansowymi) sprawozdania finansowe 2774 przedsiębiorstw⁴⁴. Wstępnie spośród tych jednostek wyselekcjonowane zostały wszystkie podmioty gospodarcze, które w myśl przepisów art. 70 ust. 2 u.r. publikowały sprawozdania finansowe w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej Monitor Polski B za co najmniej 2 lata obrotowe przed ogłoszeniem upadłości. Zgodnie z art. 64 ust. 1 u.r. badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych podlegają bowiem sprawozdania finansowe jednostek, które w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie, spełniły co najmniej dwa z trzech następujących warunków: 1) średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób, 2) suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2,5 mln euro, 3) przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5 mln euro⁴⁵.

W trakcie procesu pozyskiwania danych finansowych upadłych jednostek okazało się, że spośród zebranych do końca 2010 r. 2250 przypadków upadłości 162 przedsiębiorstwa opublikowały sprawozdania finansowe w Monitorze Polskim B. Stanowiły one zaledwie 7,2% ogółu upadłości zarejestrowanych w tym okresie. Z tego względu po wyczerpaniu możliwości pozyskania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 bezpośrednio z: 1) Monitora Polskiego B; 2) Systemu Informacji Prawnej LEX; 3) a także z czytelnicy akt KRS mieszczącej się w Wydziale Gospo-

⁴⁴ Głównym (pierwotnym) źródłem były w szczególności: Monitor Sądowy i Gospodarczy (MSiG), Krajowy Rejestr Sądowy (KRS), Krajowy Rejestr Urzędowy Podmiotów Gospodarki Narodowej prowadzony przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (REGON GUS), Monitor Polski B (M.P. B), Bank Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego (BDL GUS), Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, a także dane gromadzone przez podmioty komercyjne: Monitor Finansowo-Gospodarczy INFOR PL S.A., baza firm Creditreform Polska Sp. z o.o. oraz wywiadownia gospodarcza Info Veriti Polska Sp. z o.o., z którą została nawiązana stała współpraca w zakresie wykonywania i przekazywania zdjęć sprawozdań finansowych, składanych przez upadłe przedsiębiorstwa do KRS z sądów gospodarczych z obszaru całej Polski.

⁴⁵ Zgodnie z treścią tego artykułu badaniu i ogłaszaniu podlegają również roczne skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych oraz roczne sprawozdania finansowe kontynuujących działalność: 1) banków, zakładów ubezpieczeń oraz zakładów reasekuracji; 2) jednostek działających na podstawie przepisów o obrocie papierami wartościowymi oraz przepisów o funduszach inwestycyjnych; 2a) jednostek działających na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych; 3) spółek akcyjnych, z wyjątkiem spółek będących na dzień bilansowy w organizacji.

darczym Sądu Rejonowego w Gdańsku⁴⁶ autor podjął decyzję o nawiązaniu współpracy z jedną z największych w Europie wywiadowni gospodarczych – Info Veriti Polska Sp. z o.o., działającą również na rynku polskim. Jej udziałowcem jest Info Veriti Capital Investments Ltd. z Londynu⁴⁷. Decyzja ta okazała się słuszna, gdyż ponad trzyletnia współpraca z tą instytucją pozwoliła w konsekwencji pozyskać 45 038 zdjęć spr-

⁴⁶ Stan dostępności złożonych i opublikowanych sprawozdań finansowych wszystkich upadłości z lat 2007–2013 został najpierw sprawdzony w skorowidzach Monitora Polskiego B, prowadzonych, aktualizowanych i publikowanych przez Centrum Usług Wspólnych (CUW). Jest to instytucja gospodarki budżetowej, powstała z przekształcenia wcześniej funkcjonującego Centrum Obsługi Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. Jedną z wielu jej funkcji jest m.in. realizowanie usług w zakresie wydawnictw i poligrafii, w tym druku, dystrybucji i sprzedaży dzienników urzędowych (w tym M.P. B); za: <http://www.bip.cuw.gov.pl> (dostęp: 7.09.2013). Wypadkową tych publikacji miało być odnalezienie sprawozdań finansowych upadłych jednostek w Systemie Informacji Prawnej LEX. Niestety, po sprawdzeniu po kolei każdej jednostki w tym systemie okazało się, że zdecydowana większość przedsiębiorstw mających dotkliwe problemy finansowe, które w konsekwencji spowodowały upadłość, nie dopełniała obowiązku publikacji sprawozdań finansowych w celu przekazania ich do publicznej wiadomości za pośrednictwem Monitora Polskiego B. Równoległe z tymi pracami rozpoczęto proces pozyskiwania danych finansowych przedsiębiorstw upadłych i jednocześnie terytorialnie objętych przedmiotem działania Wydziału Gospodarczego Sądu Rejonowego w Gdańsku. Okazało się, że wykorzystanie tego źródła danych (poprzez indywidualną dla każdego podmiotu analizę akt sądowych jednostek podlegających rejestracji w KRS) było zdecydowanie efektywniejszym sposobem dotarcia do rocznych sprawozdań finansowych. Akta wszystkich przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w województwie pomorskim zostały poddane analizie pod kątem pozyskania sprawozdań finansowych. Łącznie z tych dwóch źródeł (M.P. B i czytelni akt KRS) udało się pozyskać dane finansowe 222 przedsiębiorstw za co najmniej 2 lata poprzedzające sądowe ogłoszenie ich upadłości. Działanie to okazało się jednak bardzo pracochłonne i przede wszystkim czasochłonne. Niemożliwe było pozyskanie w ten sposób sprawozdań finansowych wszystkich 4750 upadłych w Polsce przedsiębiorstw, gdyż wymagałoby to osobistego odwiedzenia czytelni akt KRS wydziałów gospodarczych wszystkich sądów rejonowych w Polsce i przeprowadzenia tam niezwykle czasochłonnej analizy akt sądowych. Wobec powyższego możliwe były dwa wyjścia. Jedno wiązało się ze zdecydowanym zawężeniem próby badawczej upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw do wyłącznie tych podmiotów, których upadłości zostały w tym czasie ogłoszone i które złożyły oraz opublikowały sprawozdania finansowe w Monitorze Polskim B za okres co najmniej 2 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie upadłości. Ten scenariusz oznaczałby jednak radykalne zmniejszenie próby badawczej, na co autor nie chciał pozwolić. W związku z tak niskim odsetkiem możliwych do pozyskania z tego źródła danych finansowych zdecydowano się na wykorzystanie innego, również niezwykle czasochłonnego sposobu pozyskania sprawozdań finansowych badanych upadłych przedsiębiorstw, jednak zdecydowanie bardziej efektywnego. W drodze konkursów na dofinansowanie badań własnych pracowników Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego udało się w kolejnych latach pozyskać finansowanie na projekty badawcze (w 2012 r. – nr 538-2110-0831-12, w 2013 r. – nr 538-2110-B287-13). Zostało ono przeznaczone m.in. na dostępy umożliwiające zamawianie nowych sprawozdań finansowych z bazy danych jednej z największych w Polsce wywiadowni gospodarczych – Info Veriti Polska Sp. z o.o.

⁴⁷ http://www.infoveriti.pl/page-o_nas.html (dostęp: 5.09.2013).

wozdań finansowych upadłych w Polsce przedsiębiorstw, które zostały wykonane we wszystkich czytelniach akt KRS sądów rejonowych na terenie całej Polski. W oparciu o nie utworzono kolejną bazę danych, składającą się z 2774 arkuszy kalkulacyjnych (jeden arkusz dla jednego podmiotu). Zawierała ona dane finansowe pochodzące z bilansu oraz rachunku zysków i strat poszukiwanych podmiotów za okres od roku do 5 lat przed ogłoszeniem upadłości. Nawiązanie współpracy z wywiadownią gospodarczą okazało się niezwykle efektywną metodą pozyskania pierwotnego materiału statystycznego⁴⁸. Ostatecznie próba badawcza wykorzystywana w tej części opracowania została zdefiniowana jako grupa podmiotów gospodarczych, postawionych w stan upadłości w latach 2007–2013, które sporządziły i opublikowały sprawozdania finansowe w Monitorze Polskim B bądź złożyły je do właściwego ich siedzibie działalności wydziału gospodarczego sądu rejonowego za co najmniej 2 lata obrotowe poprzedzające sądowe ogłoszenie upadłości. Źródła oraz kolejne etapy gromadzenia danych finansowych tak określonej próby badawczej przedstawiono w tabeli 3.1.

Proces pozyskiwania danych (tabela 3.1) stanowiących podstawę do przeprowadzenia badań został zakończony w dniu 31 marca 2014 r. Zgromadzone dane finansowe w bazie arkuszy kalkulacyjnych zostały poddane kilkustopniowej procedurze „czyszczenia”, mającej na celu redukcję zbioru niekompletnych, zdublowanych oraz nieporównywalnych w wymiarze czasowym danych⁴⁹.

⁴⁸ Około 350 korespondentów zlokalizowanych w całej Polsce, a także pięćdziesięcioosobowy zespół pracowników w dziale kontroli Info Veriti Polska Sp. z o.o. umożliwił odpłatne pozyskanie określonych danych rejestrowych wybranych podmiotów gospodarczych. Szerzej: http://www.infoveriti.pl/page-o_nas.html (dostęp: 5.09.2013).

⁴⁹ Generowane przez system informatyczny Info Veriti elektroniczne zapisy danych ze sprawozdań finansowych były kontrolowane ze stanem faktycznym (wynikającym z porównania ich z danymi oryginalnych dokumentów finansowych, zapisanymi w postaci ponad 45 tysięcy zdjęć cyfrowych), a także bardzo często poprawiane i dopisywane. Korekta tych danych dotyczyła nie tylko błędów, jakie powstały przy ich wprowadzaniu do arkuszy kalkulacyjnych, ale również wiązała się z tym, że w wielu przypadkach możliwe było uzupełnienie danych finansowych z wybranych lat danymi finansowymi pochodzącymi z roku porównawczego, który był wprowadzony do sprawozdania (i jednocześnie pozyskany w postaci zdjęcia cyfrowego wykonanego w trakcie pozyskiwania danych bezpośrednio z akt sądowych). Okazało się jednak, że badane przedsiębiorstwa publikowały sprawozdania finansowe w bardzo zróżnicowanych układach (prezentacja danych syntetycznych, co miało miejsce bardzo rzadko, szczegółowe zapisy poszczególnych wartości w kolejnych wierszach bilansu, rachunek zysków i strat sporządzany niekiedy w wariantcie porównawczym, innym razem zapis w układzie kalkulacyjnym). Należało zatem przeprowadzić proces ujednoczenia arkuszy kalkulacyjnych zawierających zróżnicowane sposoby ujmowania danych do jednorodnego dla wszystkich arkuszy kalkulacyjnych systemu bazy danych. Opis przebiegu tych działań wydaje się konieczny z uwagi na uwiarygodnienie wyników dalszych badań, a także ze względu na bardzo często sygnalizowane i podejmowane w debatach naukowych problemy, jakie wiążą się z pozyskaniem rzetelnych danych w procesie realizowania badań naukowych. Odnosi się to w szczególności do analiz, jakie były prowadzone w oparciu o funkcjonowanie podmiotów ostatecznie postawionych w stan upadłości. Dostęp do danych finansowych upadających jednostek jest zdecydowanie trudniejszy niż do danych

Tabela 3.1. Źródła i etapy gromadzenia sprawozdań finansowych i przygotowywania bazy danych z populacji generalnej przedsiębiorstw postawionych w stan upadłości w Polsce w latach 2007–2013

Realizowany proces pozyskiwania danych	Źródła i okres pozyskiwania danych
Budowanie pełnej bazy danych o kolejnych upadłościach przedsiębiorstw, mających miejsce w Polsce latach 2007–2013 ($N_0 = 4750$ jg.) i tworzenie ich wstępnej charakterystyki: data i rodzaj upadłości, forma prawna, siedziba miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, numer KRS.	Źródło: MSiG 2007, nr 14–2014, nr 53 Czas: 01.2007 – 03.2014
Identyfikacja i uzupełnianie danych 4750 upadłych jg. na podstawie numeru KRS o numer identyfikacyjny w REGON.	Źródło: KRS – dostęp online; internetowy serwis międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Creditreform Polska Sp. z o.o.; Monitor Finansowo-Gospodarczy Inforflex.pl Czas: 01.2007 – 03.2014
Budowanie charakterystyki jednostek upadłych w oparciu o kryteria szczegółowe: województwo, podstawowy kod PKD (PKD 2004, a następnie PKD 2007), forma własności, data powstania, ewentualnie data zakończenia działalności gospodarczej.	Źródło: Rejestr REGON – wyszukiwarka podmiotów gospodarki narodowej GUS Czas: 01.2007 – 03.2014
Sprawdzenie dostępności, pozyskiwanie publikacji sprawozdań finansowych za okres co najmniej 2 lat poprzedzających sądowe postanowienie o upadłości 4750 jg.	Źródło: internetowy skorowidz Monitora Polskiego B na stronie CUW; Monitor Polski B; System Informacji Prawnej LEX; czytelnia akt KRS Sądu Rejonowego w Gdańsku Czas: 01.2007 – 03.2014
Zwiększenie efektywności przebiegu procesu gromadzenia sprawozdań finansowych 4750 upadłych jg. poprzez nawiązanie współpracy z międzynarodową wywiadownią gospodarczą Info Veriti Polska Sp. z o.o.	Źródło: Global Information Network Info Veriti – dostęp online, na podstawie grantów badawczych: Wydział Zarządzania UG Czas: 01.2012 – 12.2014
Oznaczenie przynależności sektorowej i branżowej kolejnych przypadków ze zbioru 4750 upadłych jednostek.	Źródło: schematy klasyfikacji PKD 2004 i 2007, a także klucze przejścia pomiędzy tymi klasyfikacjami, na podstawie dostępu online do portalu GUS Czas: 04.2014 – 08.2014
Sprawdzanie danych, usuwanie przypadków upadłości wtórnych, uzupełnianie danych oraz eliminowanie błędnych rekordów i przypadków.	Źródło: 45 038 zamówionych i skatalogowanych zdjęć cyfrowych sprawozdań finansowych z czytelnia akt KRS wszystkich sądów gospodarczych w Polsce; testowanie przy zastosowaniu zaawansowanych formuł obliczeniowych w arkuszach MS Excel i skryptów VB Czas: 04.2014 – 08.2014

Źródło: Opracowanie własne.

jednostek „zdrowych”. Problemy finansowe tych przedsiębiorstw determinują bowiem bardzo często nie tylko liczne braki związane z upublicznianiem danych finansowych, ale również (nawet w przypadku ich właściwego i terminowego składania) oznaczają, że akta sądowe przetrzymywane są przez różne osoby, w tym m.in. przez syndyków, sędziów lub prokuratorów, co uniemożliwia ich pozyskanie osobom trzecim.

W celu eliminacji ze zbioru sprawozdań finansowych upadłości wtórnych posortowano listę 2774 wstępnie zebranych upadłości przedsiębiorstw według numeru KRS, a następnie odpowiednio je uszeregowano. Istotne było na tym etapie przygotowania danych wyeliminowanie tych samych przedsiębiorstw, względem których upadłość w analizowanych latach była ogłaszana powtórnie (a nawet – trzykrotnie). Bez tego działania sprawozdania finansowe wtórnych upadłości przedsiębiorstw byłyby bowiem analizowane dwu- lub trzykrotnie. Celem tego działania było znalezienie powtarzających się upadłości przedsiębiorstw. Na potrzeby tego procesu przyjęto definicję wtórnej upadłości, rozumianej jako ponowny proces sądowy, toczący się względem niewypłacalnego dłużnika (przedsiębiorstwa), który miał miejsce w innym niż pierwotnie ogłoszona upadłość roku obrotowym (zob. szerzej: podrozdział 2.9). W tym miejscu należy również wyjaśnić motywy działania mającego na celu eliminację tych przypadków z poddanego dalszym badaniom zbioru sprawozdań finansowych. W przypadku gdy sąd gospodarczy ponownie ogłaszał upadłość w tym samym roku obrotowym, dokonywana była wyłącznie aktualizacja przebiegu sprawy sądowej (najczęściej dotyczyła ona zmiany postępowania układowego na likwidacyjne lub odwrotnie, co zdarzało się jednak zdecydowanie rzadziej)⁵⁰. Tym samym statystyka takich upadłości była modyfikowana na bieżąco, bez niepotrzebnej ponownej ich ewidencji. Wtórne upadłości przedsiębiorstw miały miejsce w przypadku 27 jg. (wyłącznie w odniesieniu do próby przedsiębiorstw upadłych, których sprawozdania finansowe zostały pozyskane, a nie w populacji generalnej upadłości z lat 2007–2013). Reasumując, po przeprowadzeniu procedury sprawdzenia danych z wtórnych upadłości do dalszych badań zostały włączone ostatecznie sprawozdania finansowe 2747 przedsiębiorstw postawionych w stan upadłości w latach 2007–2013.

W dalszej kolejności kontrolnie sprawdzono nazwy przedsiębiorstw upadłych, porównując je z bazową listą upadłości przedsiębiorstw, przy wykorzystaniu specjalnie utworzonego w tym celu skryptu Visual Basic. Na tym etapie zostały wyeliminowane niezgodności nazw podmiotów, które mogły wynikać m.in. 1) ze zmiany nazwy podmiotu (najczęstszy powód niezgodności), który po ogłoszonej upadłości przeszedł skuteczną drogę restrukturyzacyjną i dokonał *rebrandingu* marki na rynku, by kooperatorzy nie identyfikowali go z jego przeszłością i by móc budować pozycję rynkową m.in. w oparciu o nową nazwę; 2) z pomyłki w publikacji orzeczenia upadłościowego w MSiG (bardzo rzadka sytuacja, jeśli wystąpiła, to zazwyczaj zamieszczano sprostowanie w jednym z kolejnych numerów MSiG), która dotyczyła błędnego podania numeru

⁵⁰ Wybór trybu upadłości (obejmującego likwidację majątku lub możliwość zawarcia układu dłużnika z jego wierzycielami) nie ma charakteru definitywnego. Na podstawie art. 16 i 17 ust. 1 p.u.n. sąd może zmienić tryb ogłoszonego uprzednio postępowania upadłościowego (np. z likwidacyjnego na układowe), jeżeli podstawy przeprowadzenia takiego postępowania ujawniły się dopiero w toku samego postępowania. Szerzej: R. Pabis, *Pisma spółek handlowych*, t. 5, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 694. Szersza analiza struktury upadłości przedsiębiorstw, uwzględniająca ich podział na: LM versus MZU, została zawarta w podrozdziale 4.3.1 książki.

KRS, stanowiącego klucz w poszukiwaniach sprawozdań finansowych we współpracy z wywiadownią gospodarczą.

Bez względu jednak na powody wyżej przedstawionych niezgodności, aby wykluczyć jakąkolwiek pomyłkę czy dublowanie w dalszej analizie sprawozdań finansowych, wszystkie sprawozdania finansowe podmiotów upadłych, których nazwy nie odpowiadały nazwom upadłości publikowanych w latach 2007–2013, zostały usunięte ze zbioru analizowanych upadłych przedsiębiorstw. Opisany etap usuwania przypadków dotyczył jednak nielicznej grupy takich jednostek gospodarczych. W jego wyniku wcześniej zredukowany do 2747 przypadków zbiór został zmniejszony o kolejnych 8 podmiotów, ostatecznie tworząc grupę jednostek składającą się z 2739 obserwacji.

W zbiorze tak wielu upadłych przedsiębiorstw musiały wystąpić przypadki, gdy sprawozdania finansowe nie były jednorodne w wymiarze okresu, który obejmowały. Pozostawienie wszystkich sprawozdań i włączenie ich do dalszej analizy doprowadziłoby do uzyskania nieprawdziwych wyników z uwagi na wielokrotne publikowanie przez te podmioty niepełnych danych rocznych (np. obejmujących okresy kilku-, ale także nawet dwudziestomiesięczne). Nie można było zaakceptować tego stanu rzeczy. Zakładana do przeprowadzenia analiza przedziałów zmienności wskaźników finansowych, oparty na danych z różnych okresów, nie pozwalałaby bowiem porównać ich. Dotyczyło to w szczególności wskaźników opartych na dynamicznych sprawozdaniach finansowych, do jakich zalicza się (w przeciwieństwie do statycznego wymiaru danych bilansowych) rachunek zysków i strat. Dlatego też na kolejnym etapie przygotowania danych do ich analizy autor był zobligowany do wykluczenia tych sprawozdań finansowych, które zostały przygotowane i opublikowane przez upadłe jednostki za okresy inne niż pełen (dwunastomiesięczny) rok obrotowy. W tabeli 3.2 przedstawiono liczbę koniecznych eliminacji, wynikających właśnie z niejednolitej perspektywy czasowej.

Zaprezentowany w tabeli 3.2 zakres eliminacji niepełnorocznych sprawozdań finansowych obejmuje dane ujęte w tak długim horyzoncie czasowym (od 2003 do 2012 r.), ponieważ po pierwsze, upadłości objęte badaniami zostały ogłoszone przez sądy gospodarcze w latach 2007–2013, a zatem najpóźniej sprawozdania finansowe tych jednostek, obejmujące 1 rok obrotowy poprzedzający upadłości, zostały opublikowane w 2012 r.; po drugie, wszystkie dane finansowe jednostek upadłych w badaniach zostały poddane analizie w okresie 4 lat poprzedzających ich upadłość, zatem orzeczeniem upadłościowym z 2007 r. odpowiadały dane finansowe z okresu $t-4$, czyli również z 2003 r.

Agregacja do zbiorczego pliku wszystkich przygotowywanych do dalszych badań sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw była poprzedzona wielokrotnymi testami i sprawdzeniem zgodności kumulowanych do analizy wyników. Testowanie wiarygodności zebranych danych finansowych polegało w szczególności na: 1) ocenie zgodności wprowadzonych danych finansowych do 2739 arkuszy kalkulacyjnych w oparciu o zgromadzoną dokumentację zdjęciową z czytelnicy akt KRS wszystkich sądów gospodarczych w Polsce; 2) sprawdzaniu sum pośrednich wybranych pozycji bilansowych oraz rachunków zysków i strat – testowanie to dotyczyło weryfikacji poprawności sum pozycji składowych i ich wartości zagregowanych (np. w odniesieniu do składowych

Tabela 3.2. Zakres eliminacji sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013

Eliminacje sprawozdań finansowych na etapie przygotowania danych do badań	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ogółem
Globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [jg.]		nie dotyczy			446	422	694	679	726	893	890	4 750
Bazowa liczba pozyskanych okresowych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych za lata obrotowe 2003–2012 [szt.]	1337	1557	1852	2017	2086	2118	1896	1615	1178	327	–	15 983
Liczba sprawozdań finansowych obejmujących okresy inne niż 12 miesięcy (eliminacja danych niepełnorocznych) [szt.]	51	64	102	134	229	224	215	199	191	54	–	1 463
Liczba pozyskanych rocznych sprawozdań finansowych za okres 4 lat poprzedzających upadłość przedsiębiorstw [szt.]	1286	1493	1750	1883	1857	1894	1681	1416	987	273	–	14 520
Udział eliminacji danych niepełnorocznych w zbiorze bazowym [%]	3,81	4,11	5,51	6,64	10,98	10,58	11,34	12,32	16,21	16,51	–	9,15
Udział akceptowanych okresów sprawozdawczych (12 miesięcy) w zbiorze bazowym [%]	96,19	95,89	94,49	93,36	89,02	89,42	88,66	87,68	83,79	83,49	–	90,85

Źródło: Opracowanie własne.

aktywów trwałych i ich wartości ogółem, a także takich pozycji, jak: aktywa obrotowe, aktywa całkowite, kapitał własny, rezerwy i zobowiązania na rezerwy, pasywa; w przypadku pozycji z rachunku zysków i strat testowanie różnic pośrednich polegało na ocenie poprawności wprowadzonych danych w kolejnych pozycjach przychodów i kosztów w stosunku do danych zagregowanych, na które w tych przypadkach składały się kolejne pozycje wyników finansowych).

W ten sposób w latach 2007–2014 budowana była baza danych, natomiast w latach 2012–2014 autor pozyskiwał zdjęcia sprawozdań finansowych. Proces ten przebiegał równoległe z procesem tworzenia bazy danych zapisanych w formie arkuszy kalkulacyjnych. Dopiero na kolejnym etapie mogły być one, poprzez ich wzajemne powiązanie ze sobą, poddane dalszym procedurom obliczeniowym. Przedstawiony ostateczny zakres próby badawczej, w oparciu o którą opracowane zostały wyniki badań zawartych w tym rozdziale, został scharakteryzowany w tabeli 3.3. Aby móc dokonywać obliczeń niektórych wskaźników finansowych na 3 lata przed najwcześniej orzeczonymi w próbie badawczej upadłościami (tj. z 2007 r.), należało pozyskać sprawozdania finansowe już na 4 lata przed rokiem, w którym miała miejsce upadłość. Było to spowodowane koniecznością przyjmowania w niektórych relacjach wskaźnikowych wartości średniorocznych⁵¹.

Reasumując, w dalszej części książki zostały przedstawione wyniki kształtowania się zmienności wybranych grup wskaźników, które zostały oparte na próbie 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013. Ostatecznie, po przeprowadzeniu opisanego wyżej procesu eliminacji, pozyskano z ich działalności łącznie 8137 kompletów (tj. 42,83%) sprawozdań finansowych, na które składały się roczne bilanse oraz rachunki zysków i strat zebrane za okres od roku do 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości. Należy jednak zauważyć, że wiele upadłych jednostek w tym okresie stanowiły m.in. działalności gospodarcze osób fizycznych, a także ich spółki cywilne. Jednostki te zdecydowanie rzadziej w praktyce podlegają obowiązkowi prowadzenia ksiąg rachunkowych, a tym samym najczęściej stosują inne, uproszczone metody sprawozdawczości. Dlatego też warto zauważyć, że odsetek pozyskanych sprawozdań finansowych z populacji jednostek upadłych był w rzeczywistości zdecydowanie wyższy, niż na to wskazują obliczenia zawarte w tabeli 3.3. Tym samym tak zdefiniowana próba badawcza stanowi najliczniej do tej pory w Polsce analizowaną wskaźnikowo grupę upadłych przedsiębiorstw.

⁵¹ Uśrednianie wartości bilansowych w analizie wskaźnikowej następuje w sytuacjach, w których dokonywany jest iloraz wartości pochodzących z dwóch różnych sprawozdań finansowych: statycznej wartości bilansowej i dynamicznie ujmowanej wartości z rachunku zysków i strat. Ta specyfika sprawozdań wymaga, dla zobiektywizowania wyników badania, uśredniania wartości bilansowych. Aby zatem przeprowadzać analizę finansową na 3 lata przed orzeczeniem o upadłości, należało pozyskać również dane z okresu 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie o upadłości badanych przedsiębiorstw. Sytuacja ta nie ma zastosowania w relacjach wskaźnikowych, opartych wyłącznie na danych pochodzących z samego bilansu bądź z samego rachunku zysków i strat.

Tabela 3.3. Skala pozyskanych sprawozdań finansowych dotyczących działalności gospodarczej przedsiębiorstw w okresie od roku do 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie ich upadłości

Rok analizy	Liczba upadłości przedsiębiorstw w danym roku, których sprawozdania finansowe:		Liczba upadłości przedsiębiorstw w danym roku, które były:		Liczba sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych w danym roku, które były:		Pożądana liczba sprawozdań finansowych do pozyskania, przy założeniu analizy każdego przedsiębiorstwa w okresie 4 lat poprzedzających jego upadłość										
	nie pozyskano		pozymskane		pozymskane		brakujące		[szt.]								
	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[szt.]	[%]	[szt.]	[%]	[szt.]	[%]							
2003	-	-	-	-	446	42,83	191	57,17	446	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	868	44,12	383	55,88	446	422	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	1 562	47,31	739	52,69	446	422	694	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	2 241	44,00	986	56,00	446	422	694	679	-	-	-	-	-
2007	446	63,00	165	37,00	2 521	45,74	1 153	54,26	-	422	694	679	726	-	-	-	-
2008	422	67,06	139	32,94	2 992	45,96	1 375	54,04	-	-	694	679	726	893	-	-	-
2009	694	57,93	292	42,07	3 188	43,04	1 372	56,96	-	-	-	679	726	893	890	-	-
2010	679	55,08	305	44,92	2 509	41,53	1 042	58,47	-	-	-	-	726	893	890	-	-
2011	726	69,70	220	30,30	1 783	37,13	662	62,87	-	-	-	-	-	893	890	-	-
2012	893	51,74	431	48,26	890	26,29	234	73,71	-	-	-	-	-	-	890	-	-
2013	890	48,43	459	51,57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ogółem	4 750	57,66	2 011	42,34	19 000	42,83	8 137	57,17	1 784	1 688	2 776	2 716	2 904	3 572	3 560	-	-

Źródło: Opracowanie własne.

3.2.2. Forma prezentacji i sposoby obliczania wskaźników analizy finansowej

Jak wynika z charakterystyki próby badawczej, wszystkie obliczone w tej części opracowania wskaźniki zostały oparte na sprawozdaniach finansowych łącznie 2739 przedsiębiorstw, złożonych w okresie 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o ich upadłości. Szczegółowe obliczenia, zarówno w ujęciu ogólnym (bez segmentacji branżowej), w układzie 16 wybranych branż, w których ogłoszono najwięcej (w latach 2007–2013) upadłości przedsiębiorstw (zob. podrozdział 4.3.4 książki), zostały zawarte w załączniku 2. We wprowadzeniu do niego znajdują się również uwagi metodyczne do zastosowanej formy prezentacji wyników badań w zakresie charakterystyki zmienności wybranych wskaźników finansowych upadających przedsiębiorstw. Sposób obliczania wskaźników był uzależniony od źródła danych finansowych, które podstawiano do danego wzoru wskaźnika. Występują bowiem cztery możliwe sytuacje, w których relacja wskaźnikowa opierała się na:

- 1) danych pochodzących z bilansu zarówno w liczniku, jak i w mianowniku (B / B) – wówczas wskaźnik obliczany był bez ujęcia średniorocznego, na podstawie określonych wartości bilansowych z dnia zamknięcia określonego roku obrotowego, poprzedzającego sądowe ogłoszenie upadłości niewypłacalnego dłużnika;
- 2) danych pochodzących z rachunku zysków i strat w liczniku oraz mianowniku (RZS / RZS) – wówczas wskaźnik obliczany był analogicznie jak w pkt 1;
- 3) danych pochodzących z bilansu w liczniku wskaźnika oraz danych pochodzących z rachunku zysków i strat w jego mianowniku (B / RZS) – wówczas wartości licznika były uśredniane (z początku i końca danego roku obrotowego);
- 4) danych pochodzących z rachunku zysków i strat w liczniku wskaźnika oraz danych pochodzących z bilansu w jego mianowniku (RZS / B) – wówczas wartości mianownika były uśredniane (z początku i końca danego roku obrotowego).

Uwzględnianie średniorocznego stanu wartości bilansowych w relacjach wskaźnikowych opartych na statycznym (bilans) oraz dynamicznym (rachunek zysków i strat) sposobie przedstawiania danych finansowych jest przyjętą w teorii i stosowaną w praktyce zasadą. Wynika ona bezpośrednio z zamiaru zilustrowania kształtowania się przeciętnego poziomu danej pozycji majątku lub kapitału w przedsiębiorstwie w stosunku do narastającej w sposób skumulowany oraz przedstawionej w rachunku zysków i strat wybranej pozycji przychodów, kosztów lub danego poziomu wyniku finansowego. Nie byłoby bowiem właściwe odnoszenie dynamicznie (strumieniowo) ujmowanej wartości, umiejscowionej w rachunku zysków i strat, do aktualnej tylko na dany dzień wartości bilansowej, np. na dzień zamknięcia roku obrotowego. Tak obliczony wskaźnik charakteryzowałby wówczas stan podmiotu w tym konkretnym momencie, a nie w szerszej perspektywie, czyli w tym przypadku w perspektywie średniorocznej.

Wyniki każdego z obliczanych w dalszej części opracowania wskaźników poddano eliminacji z obserwacji nietypowych⁵². Za takie autor przyjął wyniki, które nie mieściły się w przedziale⁵³:

$$\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$$

gdzie:

- Q_1 – kwartył pierwszy, tj. kwantyl rzędu 0,25 – przyjmujący graniczną wartość, do której poziomu kształtuje się cecha u 25% obserwacji,
- Q_3 – kwartył trzeci, tj. kwantyl rzędu 0,75 – przyjmujący graniczną wartość, do której poziomu kształtuje się cecha u 75% obserwacji,
- IRQ – (ang. *interquartile range*) – rozstęp międzykwartyłowy, stanowiący różnicę między $Q_3 - Q_1$.

Zbiór tak opracowanych wyników na kolejnym etapie pozwalał na wyznaczenie wybranych podstawowych statystyk opisowych. W dalszej części książki zostały one przedstawione w postaci wykresów ramkowych (nazywanych również wykresami pudełkowymi lub skrzynkowymi – z ang. *box-plot*, lub wykresami „ramka-wąsy”). Na wykresach tych pionowe granice ramki, odpowiadające współrzędnym osi y, tworzą odpowiednio Q_1 oraz Q_3 . W jej wnętrzu zaznaczony jest ponadto poziom mediany ($Me = Q_2$), zaś „wąsy”, czyli odcinki wychodzące z pola ramki do góry i do dołu, zakończone poziomą linią, wyznaczają wartości minimalne i maksymalne dla obserwacji mieszczących się w przedziale $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$. Szczegółowe obliczenia kolejno omawianych relacji wskaźnikowych zostały dodatkowo zamieszczone w tabelach Z.2.1–Z.2.5 załącznika 2.

Metodyka zawartych w tej części opracowania badań empirycznych jest zbieżna z koncepcją badań nad sektorowymi i branżowymi poziomami wskaźników analizy finansowej w przedsiębiorstwach, realizowanych przez T. Dudycza i W. Skoczylas co-rocennie od 2005 r. Inspirujące w tych opracowaniach było to, że ich autorzy zdecydowali się na analizę wskaźników finansowych w wybranych sektorach i branżach, a nie wyłącznie na poziomie ogółu podmiotów gospodarki narodowej⁵⁴. Ponadto opraco-

⁵² J. Koronacki, J. Mielniczuk, *Statystyka dla studentów...*, s. 41–42.

⁵³ Aby móc również zawęzić uzyskane wyniki upadłych w Polsce homogenicznych grup przedsiębiorstw do wyników finansowych podmiotów gospodarki narodowej w poszczególnych sektorach oraz branżach (zob. przyp. 63 w rozdziale 4), przyjęto metodykę obliczeniową wskaźników finansowych zbieżną z poglądami T. Dudycza i W. Skoczylas. Autorzy ci od wielu lat realizują bowiem badania sektorowe wskaźników finansowych w ramach prac Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce we współpracy z Wywiadownią Gospodarczą InfoCredit.

⁵⁴ Zasadność przeprowadzania analizy wskaźnikowej w ujęciu sektorowym oraz branżowym potwierdzają pośrednio również publikacje GUS-u. W Departamencie Przedsiębiorstw GUS prowadzone są bowiem tego typu badania (również w podziale administracyjnym Polski oraz w odniesieniu do określonej wielkości przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych pracowników), które od 2007 r. są wydawane w postaci cyklicznych publikacji pt. „Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych według województw”. Niestety, nawet w opraco-

wali koncepcję systematycznego monitoringu wskaźników, posługując się przy tym szerszym niż zazwyczaj w tego typu badaniach zakresem wykorzystanych statystyk opisowych. Jak bowiem zauważają T. Dudycz i W. Skoczylas, istotny w opisanym sposobie przedstawiania zmienności analizowanych wskaźników jest fakt, że ich charakterystyka nie kończy się na podaniu wartości średniej, „lecz zgodnie z regułami statystyki prezentuje obraz (tło) zbiorowości, która była podstawą ustalenia wartości średniej”⁵⁵. Takie podejście, jak dalej twierdzą autorzy, ma „większą wartość poznawczą i stanowi lepszą podstawę dla formułowania opinii”⁵⁶. Wartością dodaną tej części książki wydaje się zatem wzbogacenie tak realizowanych badań o kontekst upadłościowy. Jest nim bowiem koncentracja na zmienności tych wskaźników w próbie przedsiębiorstw bankrutujących, które w wielu obszarach analizy wskaźnikowej wykazują już na kilka lat przed upadłością specyficzne i charakterystyczne dla tej zbiorowości poziomy wybranych wskaźników analizy finansowej.

3.2.3. Obniżenie wiarygodności przedsiębiorstw w wyniku utraty płynności finansowej

Fundamentalnymi przesłankami utraty wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa w ocenie jego kontrahentów są nawarstwiające się problemy z bieżącym regulowaniem płatności. Dotyczy to niemal wszystkich bankrutujących i znajdujących się na drodze ku upadłości przedsiębiorstw. Deformacja pożądanego relacji rozliczeniowej pomiędzy stronami transakcji gospodarczych znacznie osłabia poziom wzajemnego zaufania, a niejednokrotnie również podważa możliwość dalszej współpracy, w praktyce powszechnie opartej na odroczonej terminach płatności. Stopień zmonopolizowania relacji pomiędzy kooperantami będzie miał tu niebagatelne znaczenie dla budowania dalszych relacji biznesowych. Można bowiem zauważyć następujące zależności: 1) im niższy poziom substytucyjności (w sektorze, branży), tym większa determinacja w mediacjach i poszukiwaniu możliwych do akceptacji scenariuszy rozwiązania problemów związanych z utratą płynności finansowej; 2) im wyższy poziom w tworzeniu wartości dodanej finalnego produktu lub usługi, tym większa chęć przywrócenia właściwych oraz akceptowanych przez obie strony form współpracy.

Aby kooperacja ta mogła się dalej rozwijać, muszą być spełnione dwie podstawowe zasady: 1) terminowego i jakościowo akceptowalnego przepływu produktów lub usług oraz 2) terminowego przepływu wartościowo akceptowalnego poziomu ekwiwalentu pieniężnego. W tej części książki akcent został położony na ocenie możliwości realizacji drugiej z tych zasad. Jak bowiem trafnie podsumowuje W. Gabrusewicz,

waniach GUS-u nie były do tej pory publikowane przedziały zmienności tych wskaźników, jakie są charakterystyczne dla podmiotów o zróżnicowanej kondycji ekonomiczno-finansowej. Dostrzegając tę lukę w przedmiotowych badaniach, podjęto próbę dokonania charakterystyki tych wskaźników właśnie na próbie jednostek zbliżających się do ostatecznej fazy ich działalności – upadłości.

⁵⁵ T. Dudycz, W. Skoczylas, *Wykorzystanie wskaźników sektorowych do oceny przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2007, nr 7 (dodatek), s. 1.

⁵⁶ Ibidem.

„płynność finansowa sprowadza się do regulowania zobowiązań krótkoterminowych w wymagalnej wysokości i ustalonym czasie”⁵⁷. Doprecyzowując, za M. Grabowską, można zauważyć, że okres spłaty nie powinien przekraczać roku⁵⁸.

Zdecydowanie szerzej traktuje rozpatrywane tu pojęcie płynności finansowej U. Wojciechowska, która identyfikuje ją również jako zdolność jednostki do nabywania potrzebnych jej dóbr oraz usług (a więc *stricte* zaspokajania potrzeb produkcyjnych i konsumpcyjnych) za gotówkę, a nie w ramach kredytu kupieckiego⁵⁹. Trychomiczną naturę płynności finansowej podkreśla natomiast G. Michalski, odnosząc jej istotę do: 1) zdolności upłynnienia aktywów; 2) zdolności regulowania zobowiązań bieżących wynikających z działalności operacyjnej oraz niespodziewanych zdarzeń zakupowych; 3) zdolności dokonywania transakcji kupna/sprzedaży w koniunkturze podaży i popytu na rynku⁶⁰. Statyczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa, jak zauważa T. Dudycz, należy do najpopularniejszych metod operacyjnego badania tego zjawiska⁶¹. Rzadko jednak w literaturze przedmiotu jej analizę przeprowadza się w odniesieniu do przedsiębiorstw bankrutujących i nieuchronnie zbliżających się do stanu trwałej niewypłacalności. Dlatego też przedmiotem badania w niniejszym rozdziale były przedsiębiorstwa znajdujące się w okresie 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie o upadłości. W dalszej części książki warstwa interpretacyjna zjawiska utraty płynności finansowej, skutkującej ostateczną niewypłacalnością dłużników, została zbudowana na podstawie wyników z przeprowadzonych badań empirycznych, których szczegółowe obliczenia zawierają tabele Z.2.1 i Z.2.6–Z.2.8 (załącznik 2). Wnioski z przeprowadzonych badań zostały oparte na wskaźnikach z grupy płynności finansowej, a sposób obliczenia zaprezentowano w tabeli 3.4.

Podstawowy potencjał obrotowy przedsiębiorstwa, z którego będą regulowane zobowiązania jednostki, można wstępnie ocenić na podstawie wskaźnika płynności bieżącej (ogólnej). W literaturze przedmiotu normatywny poziom tej relacji ramowo określa się w przedziale od 1,2 do 2,0, choć, jak zauważa S.M. Bragg, stosunek na poziomie 1:1 również jest uznawany za minimalnie akceptowalny⁶². Na wykresie 3.1 przedstawiono

⁵⁷ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teorie i zastosowania*, PWE, Warszawa 2014, s. 327.

⁵⁸ M. Grabowska, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 14; W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2002, s. 104; G. Gołębiowski, A. Hłaczała, *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005, s. 112.

⁵⁹ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki*, red. U. Wojciechowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2001, s. 14.

⁶⁰ G. Michalski, *Definicja i znaczenie krótkoterminowej płynności finansowej* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1042, Wrocław 2004, s. 66.

⁶¹ T. Dudycz, *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Indygo Zahir Media, Wrocław 2011, s. 61. Szerzej na temat istoty płynności finansowej, a także często odmiennego jej traktowania zob.: T. Cicerko, *Istota płynności finansowej* [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010, s. 15–24.

⁶² S.M. Bragg, *Wskaźniki w analizie działalności przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 119. Przegląd poglądów wybranych autorów w tej kwestii został opublikowany przez

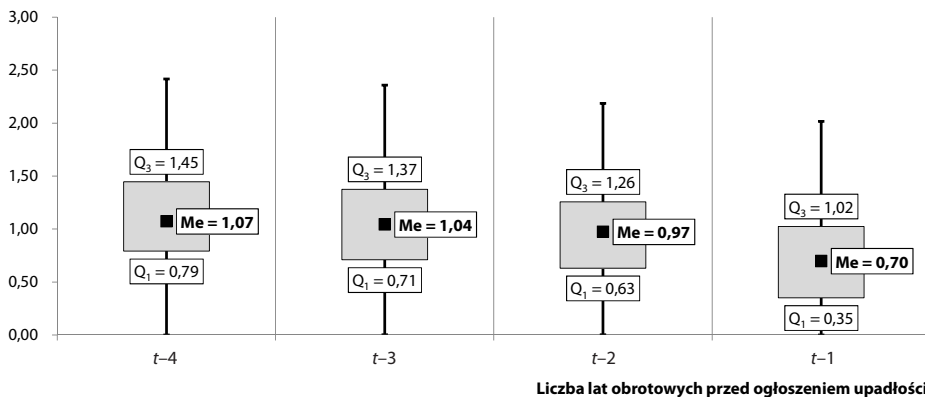
Tabela 3.4. Badanie płynności finansowej przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych

Lp.	Wskaźniki z obszaru oceny płynności finansowej	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
1.	Wskaźnik płynności bieżącej (lub podstawowej, ogólnej) <i>Current ratio</i>	AO	ZKT
2.	Wskaźnik płynności szybkiej <i>Quick ratio</i>	AO – ZAP	ZKT
3.	Wskaźnik płynności natychmiastowej (gotówkowej) <i>Cash ratio</i>	AO – ZAP – NKT	ZKT
4.	Wskaźnik udziału kapitału pracującego w aktywach <i>Working capital to total assets ratio</i>	AO – ZKT	A
5.	Wskaźnik cyklu kapitału obrotowego netto (cyklu kapitału pracującego) <i>Working capital cycle</i>	(AO – ZKT) · 365	PS
6.	Wskaźnik udziału aktywów obrotowych w zobowiązaniach ogółem <i>Current assets to total liabilities ratio</i>	AO	ZDT + ZKT

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007, s. 78–82; M. Krajewski, *Zakres oceny i instrumentarium badania płynności finansowej* [w:] *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009, s. 225–239; Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*, PWE, Warszawa 2004, s. 137–138; G. Michalski, *Ocena finansowa kontrahenta na podstawie sprawozdań finansowych*, ODDK, Gdańsk 2008, s. 74–87; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 79–82; T. Waśniewski, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1993, s. 305–324; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 64–70.

kształtowanie się relacji wskaźnikowej aktywów obrotowych w stosunku do zobowiązań bieżących na próbie 2739 upadłych w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw.

T. Korola, który słusznie zauważył, że trzy pierwsze wskaźniki płynności finansowej (oparte na wartości zobowiązań krótkoterminowych w mianowniku) są nominantami, a więc pożądane jest umiejscowienie wyniku w określonym przedziale akceptowalnej zmienności tych wskaźników. Autor porównał ponadto ich średnie wartości w różnych krajach, z czego wynika, że analizowany wskaźnik płynności bieżącej w USA przyjmuje poziom 1,3 j., w Australii 1,07 j., w Brazylii 1,45 j., zaś w Japonii 1,05 j. Uwagę zwraca w tym miejscu jednak brak opisu próby badawczej oraz lat, w których były prowadzone badania. Analiza źródłowych publikacji wskazuje natomiast na to, że są to stosunkowo odległe w czasie badania (1996–1998). (Szerzej: M. Rafuse, *Working capital management: An urgent need to refocus*, „Journal of Management Decision” 1996, no. 34(2), s. 59–63; T. Korol, *Nowe podejście do analizy...*, s. 26; H. Shin, L. Soenen, *Efficiency of working capital and corporate profitability*, „Financial Practice and Education” 1998, no. 8(2), s. 37–45; H. Weinraub, S. Visscher, *Industry practice relating to aggressive conservative working capital policies*, „Journal of Financial and Strategic Decisions” 1998, no. 11(2), s. 11–18). Ponadto T. Korol dokonał syntezy poglądów poszczególnych autorów na temat optymalnego poziomu wskaźnika płynności bieżącej. Wskaźnik ten powinien mieścić się w przedziale: 1,2–2,0 (M. Sierpińska) i 1,3–2,0 (M. Jerzemska); 1,6–1,8 (M. Nowak) oraz 1,6–1,9 (J. Ostaszewski); 1,5–2,0 (A. Skowronek-Mielczarek, Z. Leszczyński, L. Bednarski, W. Gabrusewicz); 2,0 (W. Dębski, T. Waśniewski), a nawet w przedziale 1,5–2,5 (F. Bławat).



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1844	2053	2109	1483
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	1,04	1,00	0,90	0,69
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,48	0,48	0,45	0,43
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	2,42	2,36	2,19	2,02

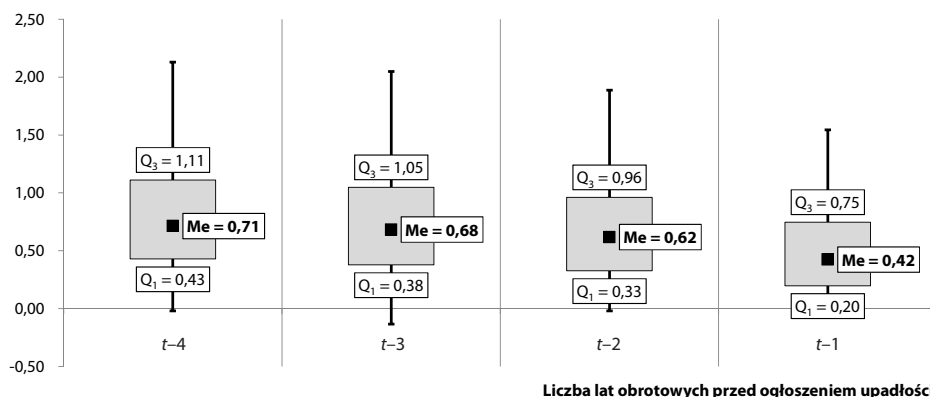
Wykres 3.1. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności finansowej (AO / ZKT) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.1 (załącznik 2).

Podczas gdy jeszcze na 4 lata przed ogłoszeniem upadłości w połowie bankrutujących jednostek gospodarczych aktywa obrotowe stanowiły nie więcej niż około 107% wartości ich zobowiązań bieżących, to już na rok przed upadłością ich poziom nie przekraczał 70% wartości zapadalnych w krótkim okresie zobowiązań. W ostatnim przed ogłoszeniem upadłości okresie sprawozdawczym w przedsiębiorstwach tych średnio na każde 1000 zł zaciągniętych zobowiązań krótkoterminowych przypadało około 690 zł aktywów obrotowych. Bez względu na poziom mniej czy bardziej liberalnego akceptowania normatywnych progów płynności w przedsiębiorstwach w żadnej z pozycji literaturowej nie znajdziemy aprobaty dla tak niskich wskaźników płynności bieżącej. Świadczy to wprost o stopniowej i pogłębiającej się utracie płynności finansowej, jaką można na drodze tak rozumianej relacji wskaźnikowej obserwować już na rok do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw⁶³. Należy podkreślić również, że sytu-

⁶³ Warto jednak w tym miejscu podkreślić wyjątkowe sytuacje, w jakich warunkowo można akceptować tak niski poziom omawianej relacji wskaźnikowej. Do takich zdarzeń może dojść bowiem np. w przedsiębiorstwach, w których jednocześnie występuje różnica pomiędzy świadomie ustalonymi terminami dokonywania rozliczeń z dostawcami i odbiorcami. Niski poziom płynności może wystąpić np. w sytuacji realizacji dostaw opartych na odroczonej terminach płatności (kredycie kupieckim) i jednocześnie przy sprzedaży produktów opartej na transak-

acja tych podmiotów staje się, wraz ze zbliżaniem się do stanu upadłości, tym trudniejsza, im niższe osiągają one poziomy kolejnych dwóch wskaźników płynności – szybkiej i natychmiastowej. Relacje te bowiem są skorygowane o wartości zapasów i należności krótkoterminowych, zatem w zdecydowanie większym stopniu będą odzwierciedlać możliwości spłaty zaciąganych przez te jednostki zobowiązań bieżących. W tabelach Z.2.1 (wskaźniki nr 2 i 3) oraz Z.2.7 i Z.2.8 (załącznik 2) zawarto szczegółowe charakterystyki zmienności tych wskaźników, zarówno w ujęciu ogólnym, jak i w segmentowanej branżowo próbie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013. Stopniowe obniżanie poziomów tak rozumianej płynności finansowej wraz z kolejnym rokiem przed ogłoszeniem upadłości zostało również przedstawione na wykresach 3.2 oraz 3.3.



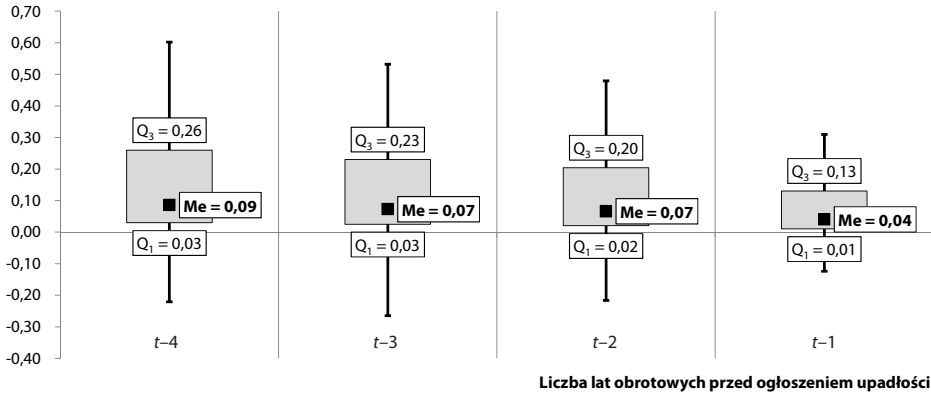
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1873	2075	2150	1480
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,74	0,69	0,63	0,46
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,44	0,43	0,40	0,34
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,02	-0,13	-0,02	-0,02
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	2,13	2,05	1,89	1,55

Wykres 3.2. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności szybkiej $[(AO - ZAP) / ZKT]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.1 (załącznik 2).

Najczęściej proponowany w literaturze przedmiotu normatywny poziom płynności szybkiej powinien oscylować w granicach 1,00 j. Oznaczałoby to, że po terminowym inkasie należności możliwe będzie w tych podmiotach całkowite uregulowanie

cyjach gotówkowych bądź bezgotówkowych (ale za pośrednictwem terminali płatniczych). Kumulujące się zobowiązania krótkoterminowe nie są wówczas równoważone szybko zbywalnymi produktami, za które jednostka uzyskuje środki finansowe, ale niekoniecznie pozostawia je w portfelu aktywów obrotowych.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1799	1956	2021	1365
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,12	0,11	0,10	0,06
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,13	0,12	0,11	0,07
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,22	-0,27	-0,22	-0,12
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,60	0,53	0,48	0,31

Wykres 3.3. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności natychmiastowej [(AO – ZAP – NKT) / ZKT] w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013 z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.1 (załącznik 2).

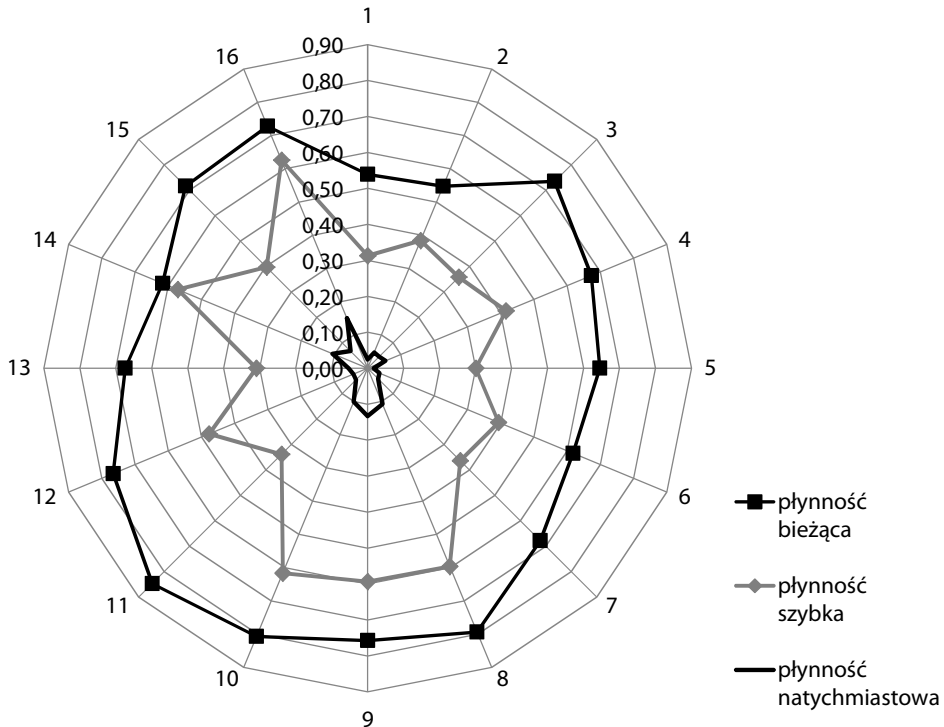
zapadalnych w krótkim okresie zobowiązań. Średni poziom płynności szybkiej w przedsiębiorstwach bankrutujących już na 4 lata przed ostateczną fazą ich upadłości wynosił 0,74 j. Jego stopniowe obniżanie wraz z upływem kolejnych lat, zbliżających analizowane jednostki do stanu orzeczonej przez sąd niewypłacalności, sprawiało, że na rok przed upadłością podmioty te potencjalnie byłyby w stanie regulować przeciętnie zaledwie 46% zobowiązań bieżących (tabela pomocnicza do wykresu 3.2). Jest to zdecydowanie zbyt niski poziom, który dodatkowo jest obniżany ze względu na problemy tych przedsiębiorstw ze skutecznym inkasem często przeterminowanych należności krótkoterminowych (ten obszar analizy stanowi natomiast przedmiot rozważań przy omawianiu składowych CKG). To zaś sprawia, że *de facto* zdolność tych przedsiębiorstw do natychmiastowej spłaty zobowiązań bieżących na rok przed ich upadłością wynosiła średnio 6% (tabela pomocnicza do wykresu 3.3). Należy również dodać, że połowa z upadających w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, które stanowiły próbę badawczą, była w stanie na rok przed upadłością regulować swoje zobowiązania ze środków pieniężnych i możliwych do ściągnięcia należności na poziomie nieprzekraczającym 42%. Natomiast utrzymywane przez nie najbardziej płynne aktywa obrotowe w postaci środków pieniężnych pokrywały w tym czasie zaledwie 4% wartości ich zobowiązań krótkoterminowych.

Analizowane trzy poziomy płynności finansowej mogą być jednak zróżnicowane w podmiotach o odmiennym przedmiocie działalności gospodarczej. W literaturze przedmiotu argument ten często jest podawany w szczególności jako alternatywa dla wyznaczenia normatywnego poziomu (a dokładniej przedziału) płynności natychmiastowej⁶⁴. Stąd też niekwestionowana jest zasadność analizy tego zjawiska również w odniesieniu do homogenicznych sektorowo przedsiębiorstw, a nawet w bardziej szczegółowym układzie – w odniesieniu do podziału branżowego. Wskaźniki płynności finansowej, mające charakter destymulanty, nie powinny z samej definicji wykraczać poza graniczne (często podawane teoretycznie) poziomy. Jednak z punktu widzenia wyprzedzającej oceny przedsiębiorstwa, tj. pod kątem szybkiego wykrycia zagrożenia upadłością, pożądane byłoby obserwowanie ich stabilnego poziomu, oscylującego w górnym przedziale ich akceptowalnej wartości. Ich obserwacja w czasie może zatem dostarczyć bardzo ważne informacje. Analiza zróżnicowania trzech badanych poziomów płynności finansowej, w ciągu 4 lat przed orzeczeniem o upadłości przedsiębiorstw z różnych branż, pozwala zauważyć wyraźnie spadkową tendencję omawianych relacji wskaźnikowych. Syntezę wyników tych badań zawierają tabele Z.2.6–Z.2.8 (załącznik 2), a ich graficzną interpretację przedstawia wykres 3.4.

Na wykresie 3.4 zobrazowano przeciętne poziomy płynności finansowej w przedsiębiorstwach 16 wybranych branż, w których ogłoszono najwięcej upadłości w latach 2007–2013 w Polsce. Na wstępie należy zauważyć, jak duży udział w strukturze aktywów obrotowych przypada najmniej płynnym jej składowym, czyli zapasom, a także należnościom krótkoterminowym. Wynika to z centralnej kumulacji na prezentowanym wykresie przeciętnej wartości wskaźnika płynności natychmiastowej w okresie $t-1$. Można zatem zauważyć, że tak zaprezentowane wyniki badań wyraźnie potwierdzają często artykułowane w literaturze przedmiotu problemy z generowaniem gotówki na zaspokajanie bieżącej działalności przedsiębiorstw, które zbliżają się ku upadłości. Ponadto dzięki tej formie graficznej prezentacji wyników badań dostrzegalne są dysproporcje branżowe w poziomie płynności finansowej przedsiębiorstw, jaki został zaobserwowany na rok przed ogłoszeniem ich upadłości. W tabelach Z.2.6–Z.2.8 (załącznik 2) zaprezentowano komplementarne wyniki badań obejmujących kształtowanie się w latach 2006–2012 zmienności analizowanych wskaźników finansowych na próbie homogenicznych branżowo podmiotów gospodarki narodowej, które cyklicznie były prowadzone przez T. Dudycza i W. Skoczylas⁶⁵.

⁶⁴ Słusznie zauważają: A. Skowronek-Mielczarek, T. Jachna (*Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1997, s. 214) oraz P. Figura (*Sektorowe zróżnicowanie płynności finansowej przedsiębiorstw*, „Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, s. 58), że powszechnie stosowane normatywne przedziały zmienności wskaźników płynności finansowej są mało skuteczne, gdyż zjawisko płynności finansowej jest silnie zróżnicowane w przekroju sektorowym oraz uwarunkowane takimi czynnikami, jak: pozycja rynkowa, relacje z dostawcami, stosowana polityka kredytowa, a także przyjęta i akceptowana struktura majątkowa.

⁶⁵ T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.



1. produkcja artykułów spożywczych (dział 10*)
2. produkcja odzieży (dział 14)
3. produkcja wyrobów z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (dział 16)
4. produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22)
5. produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (dział 23)
6. produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział 25)
7. produkcja mebli (dział 31)
8. roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (dział 41)
9. roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42)
10. roboty budowlane specjalistyczne (dział 43)
11. handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (dział 45)
12. handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział 46)
13. handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (dział 47)
14. transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział 49)
15. działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział 68)
16. działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne (dział 71)

* Na wykresie wszystkie działy podano zgodnie z PKD 2007.

Wykres 3.4. Przeciętny poziom trzech wskaźników płynności finansowej (bieżącej, szybkiej i natychmiastowej) na rok przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw wybranych branż w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013.

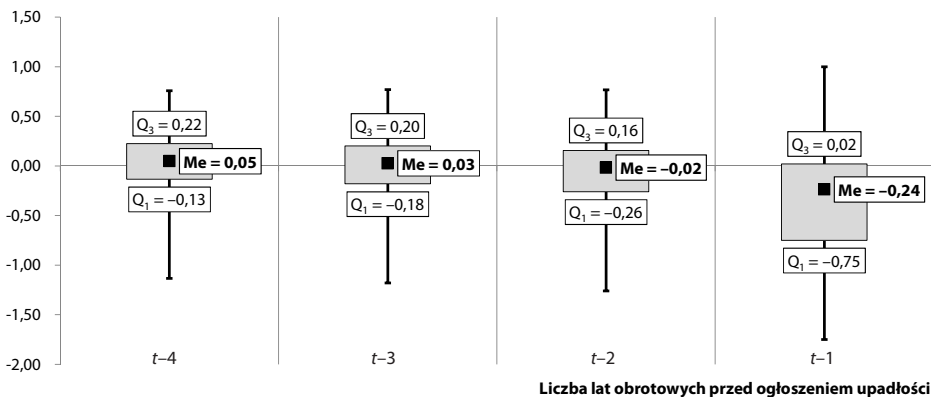
Upadające w Polsce przedsiębiorstwa produkujące artykuły spożywcze i odzież charakteryzowały się w latach 2007–2013 najniższym poziomem płynności bieżącej. Przebieg tej relacji wskaźnikowej, w zależności od analizowanej branży, oscylował od 0,54–0,55 j. w wymienionych branżach do 0,81–0,85 j. w przedsiębiorstwach realizujących specjalistyczne roboty budowlane, ale także w podmiotach handlowych zajmujących się sprzedażą hurtową i detaliczną pojazdów samochodowych. W zakresie oceny płynności szybkiej i natychmiastowej zdecydowanie najniższy poziom omawianych wskaźników został zauważony ponadto w jednostkach produkujących wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych. Interesujące jest również to, że najwyższą płynnością natychmiastową (nazywaną również płynnością gotówkową) na rok przed ogłoszeniem upadłości charakteryzowały się przedsiębiorstwa z sektora budowlanego. Warto przypomnieć, że w strukturze populacji generalnej (wszystkich upadłości przedsiębiorstw w Polsce) ich udział był dominujący⁶⁶. Były to w szczególności podmioty realizujące roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (0,11 j.), realizujące prace budowlane obiektów inżynierii lądowej i wodnej (0,13 j.), a także wykonujące specjalistyczne roboty budowlane (0,10 j.). Obok nich relatywnie wysoki poziom płynności natychmiastowej osiągały przedsiębiorstwa transportu lądowego i rurociągowego (0,11 j.), najwyższy jednostki, których podstawowy zakres działalności gospodarczej dotyczył architektury i inżynierii oraz wykonywania badań i analiz technicznych (0,15 j.)⁶⁷.

Pochodną kształtowania się płynności bieżącej w przedsiębiorstwie jest analiza zmian wartości kapitału pracującego (nazywanego również kapitałem obrotowym netto)⁶⁸. Uogólniając, można zauważyć, że jeżeli wskaźnik płynności bieżącej nie przekracza poziomu 1,00 j., to kapitał pracujący przyjmuje wartość ujemną. Stanowi on bowiem różnicę pomiędzy wartością aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących. Poza pewnymi specyficznymi sytuacjami generalnie taki stan rzeczy uznawany jest za niepożądany. W przeprowadzonych badaniach jego zmienność została poddana analizie na poziomie wskaźnika udziału kapitału pracującego w relacji do sumy bilansowej (wskaźnik nr 4 w tabeli Z.2.1, załącznik 2), którego graficzną prezentację w ciągu 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie upadłości zawiera wykres 3.5.

⁶⁶ Szerzej: tabela Z.3.11 (załącznik 3), a także podrozdział 4.3.4 książki.

⁶⁷ Na podstawie tabel: Z.2.6–Z.2.8 (załącznik 2).

⁶⁸ Precyzyjnie wyjaśnia tę problematykę J. Iwin-Garzyńska, która zauważa, że „kapitał obrotowy brutto oznacza ogół źródeł finansowania aktywów obrotowych. (...) Kapitał obrotowy netto jest częścią kapitału obrotowego brutto i obejmuje tę część kapitału stałego przedsiębiorstwa, która finansuje aktywa obrotowe”. Szerzej: J. Iwin-Garzyńska, *Kapitał pracujący – część kapitału stałego*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2008, nr 7, s. 12. Zob. też: I. Konieczna, *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym i ich wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw sklasyfikowanych w dziale 15.5 EKD*, „*Problemy Zarządzania*” 2006, nr 4(14), s. 77–94; I. Konieczna, *Wpływ strategii zarządzania kapitałem obrotowym na sytuację finansową przedsiębiorstw*, „*Problemy Zarządzania*” 2008, nr 3(21), s. 87–101; J. Kosiński, *Kapitał obrotowy w polityce rozwojowej firmy*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2000, nr 6, s. 15–17; A. Kusak, *Planowanie potrzeb w zakresie kapitału obrotowego*, „*Problemy Zarządzania*” 2008, nr 3(21), s. 113–125.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1843	1977	2021	1399
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,06	0,04	-0,00	-0,26
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,26	0,27	0,29	0,52
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,66	-0,75	-0,88	-1,90
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,76	0,77	0,77	1,00

Wykres 3.5. Pozycyjne miary położenia wskaźnika udziału kapitału pracującego w aktywach $[(AO - ZKT) / A]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.1 (załącznik 2).

Obniżenie średniego pułapu płynności bieżącej poniżej poziomu 1,00 j. w badanych przedsiębiorstwach, które następowo już na 2 lata przed ogłoszeniem ich upadłości (wykres 3.1), spowodowało zmianę (z dodatniego na ujemny) wskaźnika udziału kapitału pracującego w aktywach (wykres 3.5). Kapitał obrotowy netto jest parametrem, który, jak słusznie zauważają M. Sierpińska i D. Wędzki, stanowi pewnego rodzaju bufor bezpieczeństwa, ułatwiający zachowanie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przyjmuje on ujemną wartość w sytuacji, gdy część składników aktywów trwałych jednostki jest finansowana zobowiązaniami krótkoterminowymi⁶⁹. Już na 2 lata przed stanem upadłości w połowie badanych przedsiębiorstw wskaźnik ten przyjął wartości nieprzekraczające poziomu (-0,02 j.). Dalsze obniżenie tej relacji wskaźnikowej zostało zaobserwowane w kolejnym okresie sprawozdawczym, czyli na rok przed ogłoszeniem trwałej niewypłacalności tych podmiotów. Połowa z analizowanych jednostek nie była w stanie osiągnąć wówczas analizowanego wskaźnika o wartości (-0,24 j.). Omówione wskaźniki są potwierdzeniem nawarstwiających się problemów płatniczych, których eskalacja następuje wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu upadłości.

⁶⁹ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 76–77.

Płynność finansowa nie bez powodu stała się punktem wyjścia analizy przesłanek i symptomów bankructwa oraz upadłości przedsiębiorstw. Duże znaczenie płynności finansowej w ocenie zagrożenia upadłością przedsiębiorstw znajduje swoje odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu. Badania prowadzone przez A. Bieniasz i Z. Gołasia potwierdzają istotne (powyżej 92,6%) uzależnienie poziomu płynności finansowej (zarówno bieżącej, jak i szybkiej) w przedsiębiorstwie od przyjętych przez autorów pięciu zmiennych niezależnych, którymi były: 1) cykl zapasów w dniach, 2) cykl należności w dniach, 3) cykl zobowiązań w dniach, 4) cykl środków pieniężnych, 5) rentowność brutto⁷⁰. Poziomy tych wskaźników w upadających przedsiębiorstwach stanowią również przedmiot rozważań w dalszych punktach niniejszego opracowania. Jednak w konkluzji przytaczanych badań A. Bieniasz i Z. Gołaś zauważają, że w kształtowaniu płynności bieżącej zasadnicze znaczenie ma polityka zarządzania zobowiązaniami.

Natomiast M. Bolek i R. Wolski negatywnie zweryfikowali dwie postawione w swoich badaniach hipotezy, dotyczące w szczególności: 1) wzrostu rentowności kapitału własnego, a także 2) wzrostu rentowności aktywów przedsiębiorstwa wraz z ograniczaniem płynności finansowej spółek publicznych wchodzących w skład indeksu WIG PL. W konkluzjach ze swoich badań zauważyli, że „nie można wykazać silnej zależności pomiędzy rentownością a płynnością”⁷¹. Potwierdzeniem dużego znaczenia płynności finansowej dla zachowania ciągłości funkcjonowania jednostki gospodarczej jest również opinia sformułowana przez przywoływanych autorów, że „ok. 60–80% bankructw w Europie Zachodniej wynika nie z braku rentowności, ale właśnie z utraty płynności finansowej”⁷². Warto w tym miejscu przytoczyć też wyniki badań M. Rachoń. Autorka badała sytuację finansową (a ściślej efektywność restrukturyzacji finansowej) 168 polskich i 69 amerykańskich przedsiębiorstw, które, odpowiednio: (Polska) w latach 1989–2003 złożyły do sądów wnioski o otwarcie postępowania układowego lub też (USA) przeprowadziły postępowania naprawcze w oparciu o rozdział 11 amerykańskiego Prawa upadłościowego. W wynikach z badań autorka zauważyła, że „polskie przedsiębiorstwa wykazały niedostateczne wyposażenie w środki płynne zabezpieczające spłatę zobowiązań bieżących”⁷³, zaś analizowane wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej były nie tylko niższe od normatywnych, ale także niższe niż w grupie przedsiębiorstw z USA.

Podobne do wyżej przedstawionych stanowisko formułuje we wnioskach z prowadzonych badań J.W. Wiśniewski, który skoncentrował swoją uwagę na metodach oraz narzędziach pomiaru dynamicznej płynności w małym przedsiębiorstwie. Zauważył on, że to właśnie „płynność finansowa przedsiębiorstwa odgrywa kardynalną rolę

⁷⁰ Szerzej: A. Bieniasz, Z. Gołaś, *Płynność finansowa przedsiębiorstw w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 4, s. 48–49.

⁷¹ M. Bolek, R. Wolski, *Mierniki płynności a rentowność przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2010, nr 9, s. 49–50.

⁷² A. Bieniasz, Z. Gołaś, *Płynność finansowa...*, s. 39.

⁷³ M. Rachoń, *Studium analityczno-badawcze standingu finansowego polskich i amerykańskich przedsiębiorstw w kryzysie*, „Przegląd Organizacji” 2007, nr 2, s. 35–36.

w sprawności jego funkcjonowania⁷⁴. Można byłoby bowiem sformułować przypuszczenie, że tak jak zbyt niska rentowność dotyka sfery wewnętrznych procesów w organizacji i problemów jej efektywności, tak zbyt niski poziom płynności finansowej staje się szybko dostrzegalnym na zewnątrz przedsiębiorstwa symptomem zagrożenia jego wiarygodności płatniczej. Przegląd literatury potwierdzającej sformułowane w tej części książki wnioski został zawarty w tabeli 3.5.

Tabela 3.5. Znaczenie płynności finansowej w kontekście zagrożenia bankructwem i upadłością przedsiębiorstwa według polskich badaczy

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
W. Skoczylas	Warunkiem koniecznym utrzymania ciągłości działania i rozwoju przedsiębiorstwa w każdej fazie cyklu koniunkturalnego jest zapewnienie płynności finansowej, a więc – najogólniej mówiąc – zdolności do spłaty zobowiązań. Koszmarem kierownictwa są zakłócenia w spłacie należności, powodujące utratę płynności finansowej, wywołujące z kolei trudność pozyskania kredytów czy pożyczek, a w dalszej perspektywie nawet bankructwo.
M. Sierpińska D. Wędzki	Zmiany kapitału pracującego kształtują bieżącą sytuację przedsiębiorstwa w zakresie płynności finansowej. Jej utrzymanie jest nadrzędnym celem zarówno w realizacji długo-, jak i krótkoterminowej strategii. Szacuje się bowiem, że przyczyną likwidacji 60–80% małych i średnich przedsiębiorstw jest nie tyle brak rentowności, ile utrata płynności finansowej, której zachowanie uwarunkowane jest posiadaniem przez firmę odpowiedniego poziomu kapitału obrotowego.
J. Jaworski	Utrzymanie zdolności do regulowania zobowiązań bieżących jest kluczowym celem finansowym mikroprzedsiębiorstwa. Jej utrata stanowi najczęstszy powód upadłości firm w sektorze MSP.
M. Gorczyńska	Kryzys płynności finansowej rozpoczyna się kryzysem strategii płynności finansowej. To w dalszej perspektywie wpływa na kryzys w sferze działalności operacyjnej, który jest zauważalny w spadku rentowności. Stanowi on konsekwencję coraz wyższych kosztów podjętych błędnych działań w zakresie zarządzania płynnością finansową. Efektem braku poprawy jest powstanie właśnie kryzysu płynności finansowej, czyli sytuacji, w której przedsiębiorstwo nie ma możliwości pokrycia swoich zobowiązań wymagalnych. Wierzyciele przystępują do windykowania swoich należności, co w konsekwencji prowadzi po stronie dłużnika do narastania kosztów, egzekwowania zabezpieczeń powstałych zobowiązań, zajęcia kont bankowych itd. Następuje całkowity paraliż w przepływach firmy, czego efektem może być upadłość przedsiębiorstwa.
W. Olkowska A. Gumkowska	Najważniejszym aktualnym problemem spółek kapitałowych działających w gospodarce rynkowej jest utrzymanie płynności finansowej. W dzisiejszych trudnych warunkach funkcjonowania najczęstszą przyczyną upadłości nie jest brak rentowności, są nią kłopoty związane z bieżącym regulowaniem zobowiązań. Badanie płynności finansowej jest więc kluczowym problemem z punktu widzenia oceny możliwości przetrwania spółki kapitałowej w dłuższym okresie.
W. Wąsowski	W podmiocie gospodarczym utrzymanie płynności ma zawsze pierwszeństwo przed rentownością. Przedsiębiorstwa upadają bowiem zwykle nie z powodu braku zysku, ale wskutek utraty płynności. Dla dostawcy zaś płynność firmy oznacza solidność, a osiągnięta rentowność ma mniejsze znaczenie jako kryterium wyboru partnera.
A. Szewc-Rogalska	Przyczyną likwidacji wielu przedsiębiorstw jest nie tyle brak rentowności, ile utrata płynności finansowej, czyli zdolności do terminowego wywiązywania się z zobowiązań bieżących.

⁷⁴ J.W. Wiśniewski, *Statystyczna metoda...*, s. 32.

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
M. Kaczorowski	Większość podmiotów gospodarczych finansuje swoich kontrahentów za pomocą kredytu kupieckiego, z tego powodu analiza przedsiębiorstw pod kątem ich przetrwania i zdolności do regulowania zobowiązań stanowi ważny aspekt życia gospodarczego. Pojęciem związanym z upadłością i zdolnością do regulowania zobowiązań jest płynność finansowa.
J. Nesterak J. Żmuda	Praktyka gospodarcza przynosi wiele dowodów na to, że utrzymujące się długotrwałe trudności ze zdolnością do terminowego regulowania zobowiązań nie tylko utrudniają wypełnianie założonych zadań i celów, ale bardzo często są główną przyczyną „unicestwienia” przedsiębiorstwa, czyli jego upadłości. Przedsiębiorstwo, które ignoruje problematykę płynności finansowej, często płaci za ten błąd najwyższą cenę – upada lub w najlepszym przypadku wymaga kosztownego i długotrwałego procesu restrukturyzacji.
R. Siedlecki	W momencie spadku dynamiki zysków i sprzedaży firma powinna zdwersyfikować działalność i podjąć niezbędne kroki dla uniknięcia recesji i depresji. Przede wszystkim należy uważać na płynność i wielkość należności. Gdy spółka nie zareaguje w porę lub jej działania nie przyniosą oczekiwanych skutków, problemy z płynnością się przed upadłością. Pierwszy krok to negocjacje z wierzycielami co do wielkości i warunków spłaty długu.
N. Nehrebecka A.M. Dzik	Do estymacji prawdopodobieństwa upadłości przedsiębiorstwa w ciągu roku najczęściej wykorzystuje się wskaźnik płynności finansowej oraz wskaźnik struktury finansowania majątku przedsiębiorstwa. Sygnałami pogorszenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa są: ujemna dynamika przychodów, aktywów i kapitału własnego, spadek zysków, ujemny kapitał własny, rosnące zadłużenie, problemy z płynnością finansową, słabnąca sprawność operacyjna, malejące inwestowanie w środki trwałe. Wskaźnik płynności bieżącej jest drugą z najważniejszych cech sygnalizujących zagrożenie upadłością.
B. Chamot	W warunkach niepewności o przyszłości przedsiębiorstwa decyduje przede wszystkim płynność. Jeżeli przedsiębiorstwo nie jest w stanie wykreować samodzielnie gotówkowej wartości dodanej, to będzie bardziej narażone niż jego konkurenci na problemy natury płynnościowej, co ograniczy jego rozwój.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: W. Skoczylas, *Sterowanie płynnością finansową przedsiębiorstwa za pomocą controllingu finansowego*, „Rachunkowość” 2013, nr 1, s. 28; M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 78–79; J. Jaworski, *Pomiar i analiza przyczynowa płynności finansowej w polskim mikroprzedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 7–8, s. 52; M. Gorczyńska, *Błędy w sferze zarządzania należnościami jako przyczyna kryzysu płynności* [w:] *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znanińska, M. Gorczyńska, seria: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, t. 77, Katowice 2011, s. 25; W. Olkowska, A. Gumkowska, *Płynność finansowa budowlanych spółek kapitałowych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2008, nr 10, s. 72; W. Wąsowski, *Istota i warunki utrzymania płynności finansowej*, „Przegląd Corporate Governance” 2011, nr 1(25), s. 29; A. Szewc-Rogalska, *Płynność finansowa przedsiębiorstw publicznych i prywatnych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 11, s. 56; M. Kaczorowski, *Cykl konwersji gotówki a upadłość przedsiębiorstw*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2012, nr 30, s. 169; J. Nesterak, J. Żmuda, *Statyczna a dynamiczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe, Wyższa Szkoła Ekonomii i Informatyki w Krakowie” 2005, nr 3, s. 73–90; R. Siedlecki, *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 89–90; N. Nehrebecka, A.M. Dzik, *Konstrukcja miernika szans na bankructwo firmy*, „Materiały i Studia. Narodowy Bank Polski” 2012, z. 280, s. 9, 12, 15; B. Chamot, *W warunkach niepewności o przyszłości przedsiębiorstwa decyduje przede wszystkim płynność*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 1, s. 10–12.

Przedstawione w tabeli 3.5 opinie niezależnych badaczy na temat istotnego znaczenia płynności finansowej w ocenie zagrożenia upadłością przedsiębiorstw w bardzo dużym stopniu odzwierciedlają stanowisko autora w tej kwestii. Jest ono bowiem pośrednio artykułowane na podstawie przeprowadzonych badań wskaźnikowych upadających w Polsce przedsiębiorstw. Można byłoby sformułować wręcz tezę o nadrzędnym znaczeniu płynności finansowej w wyprzedzającej ocenie zagrożenia przedsiębiorstw upadłością⁷⁵. Nie wkraczając w tym miejscu w odrębny obszar badawczy, związany z systemami wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw, warto zwrócić uwagę, jak często wskaźnik płynności bieżącej (jako wiodący przedstawiciel grupy wskaźników płynności finansowej) jest wykorzystywany w modelach klasyfikacyjnych (najczęściej opartych na liniowej analizie dyskryminacyjnej⁷⁶),

⁷⁵ Katalog źródeł upadłości przedsiębiorstw jest niezwykle pojemny i z oczywistych względów nie ogranicza się wyłącznie do omawianej w tej części opracowania kategorii płynności finansowej. Szerzej problem ten został przedstawiony w rozdziale drugim książki. Czynniki determinujące upadłość przedsiębiorstw, z uwzględnieniem istoty problemów z utrzymaniem właściwych relacji w zakresie płynności finansowej, zarówno w ujęciu ogólnym, regionalnym, jak i branżowym, omówili: M. Czeszejko-Sochacki, M. Szczerbak, B. Śliwiński, *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw i uwarunkowania organizacyjne restrukturyzacji upadłościowej* [w:] *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, red. B. Prusak, Difin, Warszawa 2007, s. 29–74.

⁷⁶ Analizę dyskryminacyjną – *Fisher's Linear Discriminant Method*, DA (ang. *Discriminant Analysis*), określaną również w literaturze anglojęzycznej jako LDA (ang. *Linear Discriminant Analysis*), wprowadził do teorii metod statystycznych brytyjski genetyk i statystyk: Ronald Aylmer Fisher (1890–1962) (J. Box, R.A. Fisher *The Life of a Scientist*, John Wiley & Sons, New York 1978; L.J. Savage, *The writings of Leonard Jimmie Savage: A Memorial Selection*, American Statistical Association and the Institute of Mathematical Statistics, Hayward – Calif 1981, s. 678–720; *Encyclopedia of Statistical Sciences*, vol. 3, Wiley Interscience, New York 1988, s. 103–111; C.R. Rao, R.A. Fisher, *The founder of modern statistics*, „Statistical Science” 1992, vol. 7. s. 34–48; za: T. Krishan, *Fisher's Contributions to Statistics*, „Resonance”, September 1997, s. 32–37). Określana jest ona jako zbiór metod taksonomii wzorcowej (z nauczycielem). Andrzej Balicki zauważył jednak, że „pewna szczególna część analizy wielowymiarowej komponuje się w dział zwany taksonomią”, czyli w dyscyplinę naukową zajmującą się klasyfikacją (a ściślej zasadami i procedurami klasyfikacji, tj. porządkowaniem, grupowaniem, dyskryminacją, podziałem) za pomocą metod ilościowych. Dychotomiczny podział metod taksonomicznych, jak zauważają A. Muczyński i A. Mrozik, pozwala również wyodrębnić: 1) metody taksonomii wzorcowej, umożliwiające podział zbioru obiektów na klasy (jeśli można zidentyfikować *a priori* wzorzec tych klas); A. Balicki podkreślał, że metody wzorcowe umożliwiają rozdzielenie obiektów między typy na podstawie z góry danych charakterystyk, są to metody oceny układów wielocechowych, wśród których występuje właśnie *Fisher's Linear Discriminant Method*; 2) metody taksonomii bezwzorcowej (bez nauczyciela, w sytuacji, gdy brak informacji o wzorcach klas) (A. Balicki: *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowania społeczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 21–22; zob. też: A. Muczyński, A. Mrozik, *Klasyfikacja zasobów budynkowych gminy metodą analizy skupień*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości (Journal of the Polish Real Estate Scientific Society)” 2009, vol. 17, nr 4, s. 23–24; T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1989, s. 9). Analiza dyskryminacyjna stanowi zatem jedną z metod

które służą kwantyfikacji ryzyka przyszłej niewypłacalności przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku.

W tabeli 3.6 została przedstawiona częstość wykorzystywania określonych wskaźników analizy finansowej w wybranych polskich modelach prognozowania upadłości przedsiębiorstw. Zebrane w niej wyniki analizy 39 wybranych modeli wczesnego ostrzegania przed upadłością, opracowane na podstawie badania różnych grup przedsiębiorstw, które miały siedzibę prowadzonej działalności gospodarczej w Polsce. Aż do 23 z nich autorzy wprowadzili wskaźnik płynności bieżącej. Dodatkowo w 3 z analizowanych modeli wystąpił wyłącznie wskaźnik płynności szybkiej (obok wskaźników z innych obszarów analizy). Natomiast niektórzy z badaczy, zapewne mając na celu wzmocnienie roli płynności finansowej w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw, do tego samego modelu wprowadzili dwie korelujące ze sobą, należące do tej samej grupy wskaźnikowej zmienne – w postaci wskaźnika płynności bieżącej oraz szybkiej⁷⁷. Mogło to prowadzić do zjawiska współliniowości, które jest niepożądane. Te spostrzeżenia wydają się jednak kolejnym potwierdzeniem wcześniej sformułowanego poglądu autora na temat nadrzędnego znaczenia oceny płynności finansowej

analizy wielowymiarowej. Zgodnie z definicją analiza wielowymiarowa jest z kolei jedną z technik badawczych wykorzystywanych w metodach statystycznych, bowiem „metody statystyczne składają się głównie z następujących technik badawczych: analizy regresji i korelacji, analizy szeregów czasowych, analizy indeksów, analizy wielowymiarowej, dopasowania krzywych wzrostu, weryfikacji hipotez statystycznych, planów odbioru w kontroli jakości produktów” (*Mała encyklopedia statystyki*, red. W. Sadowski, PWE, Warszawa 1976, s. 348). Według A. Balickiego do metod analizy wielowymiarowej można również zaliczyć analizę głównych składowych, klasyfikację (analizę skupień), analizę czynnikową, analizę kanoniczną, a także uogólnienie testów jednorodności. Autor ten zebrał różne i szerokie ujęcia definicyjne pojęcia analizy wielowymiarowej, co pozwoliło na identyfikację trzech wspólnych dla większości badaczy elementów charakteryzujących analizy wielowymiarowe. Andrzej Balicki zaliczył do nich mianowicie równoczesne zainteresowanie wieloma zmiennymi; rozważanie wartości zmiennych dotyczących tych samych obiektów lub zjawisk; istnienie zależności lub współzależności pomiędzy rozważanymi zmiennymi (A. Balicki, *Statystyczna analiza...*, s. 17, 20). Założenia tej metody są zatem zbliżone do idei regresji wielorakiej, przy czym w odróżnieniu od niej w analizie dyskryminacyjnej zmienna zależna jest zmienną jakościową (która przykładowo w ocenie zdolności kontynuacji działalności gospodarczej może przyjąć następującą klasyfikację: jednostka zostanie bądź nie zostanie postawiona w stan upadłości). Wobec powyższego analiza dyskryminacyjna stanowi określoną regułę postępowania, a jej zastosowanie umożliwia – dla danego zbioru wielowymiarowych obserwacji z pewnej próby, o której wiemy dokładnie, z jakich populacji pochodzi – przyporządkowywanie dalszych jednostek właściwym populacjom z minimalnym prawdopodobieństwem popełnienia błędu. A.D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 882–883; M.G. Kendall, W.R. Buckland, *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa 1986, s. 10,12.

⁷⁷ Badania prowadzone w zakresie oceny zdolności predykcyjnych, a także budowy SWO oraz prognozowania upadłości przedsiębiorstw stanowią odrębny nurt badawczy realizowany przez autora. Jednym z ważniejszych efektów tych prac była publikacja: P. Antonowicz, *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, ODDK, Gdańsk 2007, s. 1–207.

w przeprowadzeniu wiarygodnej i jednocześnie wyprzedzającej oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, dodatkowo ukierunkowanej na ocenę zdolności jednostki do przetrwania na rynku.

Warto również zauważyć, jak często wykorzystywanymi zmiennymi w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw są wskaźniki umożliwiające ocenę poziomu zadłużenia oraz zdolności jego obsługi przez przedsiębiorstwa. W 16 z 39 analizowanych w tabeli 3.6 modeli występuje, umiejscowiony substytucyjnie bądź komplementarnie względem wskaźnika z grupy oceny płynności finansowej, wskaźnik ogólnego zadłużenia. Naturalną, choć oczywiście niepożądaną sytuacją jest bowiem utrata zdolności płatniczej, która stanowi m.in. konsekwencję nadmiernego stanu zadłużenia. Inaczej mówiąc, jest to bezpośredni wynik nadmiernego finansowania prowadzonej działalności gospodarczej z kapitałów obcych, w przypadku którego obniżyła się realna zdolność terminowej spłaty zadłużenia. Wnioski te są zbieżne ze stanowiskiem wielu naukowców podejmujących ten nurt badawczy, zarówno w środowisku krajowym, jak i na arenie międzynarodowej. Dariusz Wędzki, analizując przekrojowo polski dorobek naukowy – ukierunkowany na ustalenie katalogu wskaźników finansowych, które w warunkach polskiej gospodarki są najbardziej przydatne do oceny zagrożenia upadłością – sformułował m.in. następujące wnioski:

- 1) do najbardziej przydatnych wskaźników finansowych dla większości branż (i bez względu na zastosowaną metodę prospektywnej analizy⁷⁸) należy zaliczyć wskaźnik płynności bieżącej (przy wartości progowej 0,97 j.) oraz wskaźnik płynności szybkiej (0,64 j.);
- 2) w sferze oceny zadłużenia jednostki najważniejszą relacją jest wskaźnik zadłużenia ogólnego (dla wartości progowej 0,862 j.)⁷⁹;
- 3) najniebezpieczniejsza dla przedsiębiorstwa jest sytuacja niskiej płynności oraz wysokiego zadłużenia⁸⁰.

Również w badaniach zagranicznych autorów można dostrzec wyjątkowe znaczenie, jakie przypisuje się właśnie wskaźnikom z grupy oceny płynności finansowej, które są wykorzystywane do prognozowania upadłości przedsiębiorstw⁸¹. *De facto* sprowadza

⁷⁸ W opinii D. Wędzkiego stosowane w praktyce metody wczesnego ostrzegania przed upadłością mogą alternatywnie stanowić: pojedynczo wyznaczone wartości progowe dla danego wskaźnika analizy finansowej; niepowiązany ze sobą „luźny” zbiór kilku wskaźników finansowych o wyznaczonych wartościach progowych; odpowiednio skonstruowany przy zastosowaniu wybranej metody statystycznej model, oparty na wybranych wskaźnikach analizy finansowej.

⁷⁹ Znaczenie obu z wymienionych obszarów analizy, zarówno dla zarządzania krótko-, jak i długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach, podkreślają również: J. Jaworski, K. Sokołowska, *Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem. Analiza czynników kształtujących potrzeby informacyjne menedżerów z wykorzystaniem modeli logitowych*, „Master of Business Administration” 2011, nr 5(162), s. 8–9, 14.

⁸⁰ Szerzej: D. Wędzki, *Wskaźniki finansowe stosowane do oceny zagrożenia upadłością – wnioski z badań polskich*, „Rachunkowość” 2004, nr 3/8, s. 10, 14.

⁸¹ E.I. Altman, *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*, „The Journal of Finance”, September 1968, s. 589–609; E.I. Altman, R. Haldeman, P. Narayanan, *ZETA analysis: a new model to identify bankruptcy risk of corporations*, „Journal of Banking and Finance”, June

się ono do dychotomicznej klasyfikacji jednostek do zbioru podmiotów wypłacalnych lub niewypłacalnych. Przegląd piśmiennictwa w tym zakresie przeprowadzili B. Back, T. Laitien, K. Sere i M. Wezel, zaliczając do użytecznych dla prognozowania upadłości przedsiębiorstw aż 19 wskaźników z grupy płynności finansowej na 31 wymienionych relacji wskaźnikowych⁸². Wielopłaszczyznowy stopień wzajemnego przenikania się różnych sfer, czynników czy w końcu zauważalnych symptomów bankructwa na drodze ku upadłości przedsiębiorstw bardzo trafnie zdefiniowały M. Gorczyńska, M. Wieczorek-Kosmala i K. Znaniecka. Według nich „niezależnie od przyczyn kryzysu finalnym jego objawem jest pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, prowadzące do upadłości ekonomicznej. W warunkach rozwoju kryzysu sytuacja finansowa może pogarszać się w obszarze rentowności działania i objawiać się utrudnieniem w dostępie do kapitału, a ostatecznie przejawiać się napięciami płatniczymi w związku z pogorszeniem płynności finansowej”⁸³.

3.2.4. Zmniejszona zdolność obsługi zadłużenia w upadających przedsiębiorstwach

Omówiona w poprzednim podrozdziale perspektywa płynności finansowej jest ściśle zdeterminowana poziomem oraz strukturą zadłużenia przedsiębiorstwa. Podstawowa zasada związana z opłacalnością korzystania przez jednostkę z obcych źródeł finansowania wymaga, aby jego koszty (a *de facto* średni ważony koszt angażowanego w pro-

1977, s. 29–54; W. Beaver, *Financial ratios as predictors of failure. Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, „Journal of Accounting Research” 1966, vol. 5, s. 71–111; M. Blum, *Failing company discriminant analysis*, „Journal of Accounting Research”, Spring 1974, s. 1–25; E. Deakin, *A discriminant analysis of predictors of business failure*, „Journal of Accounting Research”, Spring 1972, s. 167–179; R. Edminster, *An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1972, no. 2/7, s. 1477–1493; R. El Hennawy, R. Morris, *The significance of base year in developing failure prediction models*, „Journal of Business Finance & Accounting”, Summer 1983, s. 209–223; C. Merwin, *Financing small corporations: in five manufacturing industries, 1926–36*, „National Bureau of Economic Research” 1942, <http://www.nber.org/chapters/c9383.pdf> (dostęp: 14.11.2014); A. Winakor, R. Smith, *Changes in the financial structure of unsuccessful industrial corporations*, „University of Illinois Bulletin, Bureau of Business Research. College of Commerce and Business Administration” 1935, no. 51.

⁸² B. Back, T. Laitien, K. Sere, M. Wezel, *Choosing Bankruptcy Predictors Using Discriminant Analysis, Logit Analysis, and Genetic Algorithms*, Turku Centre for Computer Science, Technical Report, no. 40, September 1996, s. 5–6. Wymienione przez wspomnianych autorów wskaźniki, zaliczone przez nich do grupy miar oceny płynności finansowej, to w szczególności: 1) *cash / current liabilities*; 2) *cash flow / current liabilities*; 3) *cash flow / total assets*; 4) *cash flow / total debt*; 5) *cash / net sales*; 6) *cash / total assets*; 7) *current assets / current liabilities*; 8) *current assets / net sales*; 9) *current assets / total assets*; 10) *current liabilities / equity*; 11) *inventory / net sales*; 12) *net quick assets / inventory*; 13) *EBIT / total interest payments*; 14) *quick assets / current liabilities*; 15) *quick assets / net sales*; 16) *quick assets / total assets*; 17) *working capital / net sales*; 18) *working capital / equity*; 19) *working capital / total assets*.

⁸³ M. Gorczyńska, M. Wieczorek-Kosmala, K. Znaniecka, *Kryzys przedsiębiorstwa...*, s. 9.

cesy gospodarcze kapitału⁸⁴) były niższe od stopy osiąganego zwrotu z zainwestowanych kapitałów. Jest to punkt widzenia, związany z zasadą ekonomicznej racjonalności podejmowanej działalności gospodarczej, który jest raczej dostrzegalny i analizowany przez samą jednostkę, nie zaś jej kooperantów. Niemniej jednak im wyższy udział kapitałów obcych w strukturze finansowania podmiotu, tym większe ryzyko dla kolejnych wierzycieli, że ich należności staną się w praktyce trudne do skutecznego inkasa. Tę zaś perspektywę zauważają już interesariusze. Sytuacja taka stanowi bowiem jedną z podstawowych przesłanek wpływających w ostateczności na decyzję o złożeniu wniosku o upadłość niewypłacalnego dłużnika. Trafnie problem ten ujął J. Kubiak, zauważając, że „cechą krótkoterminowego finansowania, która postrzegana jest jako wada, jest większe ryzyko długu krótkoterminowego w stosunku do długoterminowego. Związane jest to z różnym terminem zapadalności tych zobowiązań. Urzeczywistnienie się odmowy dalszego kredytowania może skończyć się dla przedsiębiorstwa nawet upadłością”⁸⁵.

Ocena poziomu oraz zdolności obsługi zadłużenia w przedsiębiorstwach upadających (na 4 lata przed ogłoszeniem ich upadłości) została przedstawiona przy wykorzystaniu wskaźników zawartych w tabeli 3.7 w dalszej części książki. Szczegółowe obliczenia relacji wskaźnikowych związanych z oceną zadłużenia tych podmiotów zawierają tabele Z.2.2 oraz Z.2.9 (załącznik 2). W pierwszej z nich zanalizowano to zjawisko w ujęciu ogólnym, w drugiej zaś – w segmentacji branżowej.

Tabela 3.7. Poziom oraz zdolność obsługi zadłużenia przedsiębiorstw – metodyka obliczeniowa wskaźników w analizie sprawozdań finansowych

Lp.	Wskaźniki z obszaru analizy poziomu oraz stopnia zadłużenia	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) <i>Debt ratio</i>	ZDT + ZKT	P
2.	Wskaźnik samofinansowania majątku <i>Self-financing ratio of assets</i>	KW	P
3.	Wskaźnik udziału kapitału stałego w finansowaniu majątku <i>Self and long-financing ratio of assets</i>	KW + ZDT	A
4.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego <i>Long term debt to equity</i>	ZDT	KW
5.	Wskaźnik poziomu zadłużenia aktywów trwałych <i>Debt ratio of fixed assets</i>	ATRW	ZDT
6.	Wskaźnik udziału kapitału własnego w sumie zobowiązań <i>Equity on total liabilities ratio</i>	KW	ZDT + ZKT
7.	Wskaźnik zdolności spłaty zadłużenia z nadwyżki finansowej netto <i>Net cash flow to total liabilities ratio</i>	WFN + AM	ZDT + ZKT

⁸⁴ Średni ważony koszt kapitału (WACC – ang. *Weighted Average Cost of Capital*) informuje o przeciętnym koszcie kapitału zaangażowanego w finansowanie inwestycji przez przedsiębiorstwo, uwzględniającym strukturę i – co z nią się wiąże – zróżnicowaną cenę zaangażowanych rodzajów kapitałów.

⁸⁵ Szerzej: J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 11.

Lp.	Wskaźniki z obszaru analizy poziomu oraz stopnia zadłużenia	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
8.	Stosunek nawyżki finansowej brutto do sumy zobowiązań <i>Gross cash flow to total liabilities ratio</i>	WFB + AM	ZDT + ZKT
9.	Udział kosztów operacyjnych (bez PKOP) w zobowiązaniach bieżących <i>Share of operating expenses in short-term liabilities</i>	KOP	ZKT

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Bednarski, *Analiza finansowa...*, s. 82–88; M. Jerzemowska, *Podjęcia i metody oceny zadłużenia i niezależności finansowej* [w:] *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009, s. 251–271; Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa...*, s. 132–135; G. Michalski, *Ocena finansowa kontrahenta...*, s. 87–91; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 89–93; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa...*, s. 78–81.

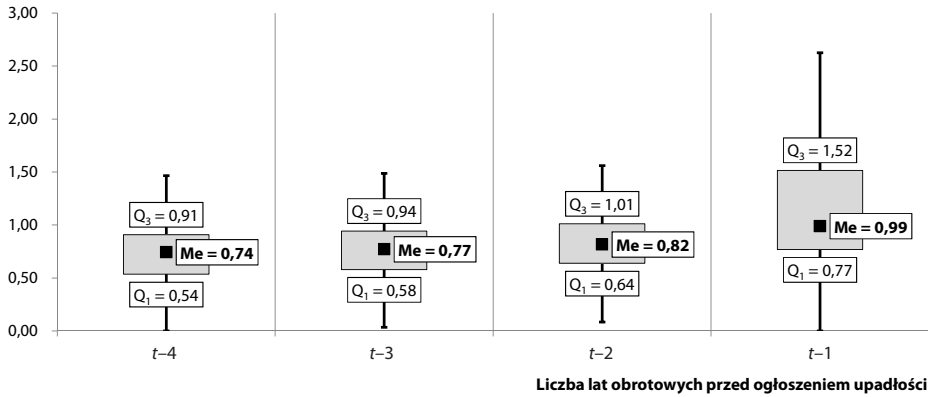
Pierwszym kryterium oceny poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa jest wskaźnik ogólnego zadłużenia, który substytucyjnie bądź też komplementarnie może być analizowany obok wskaźnika go uzupełniającego, odzwierciedlającego poziom samofinansowania majątku oraz prowadzonej działalności gospodarczej. Tomasz Korol trafnie zauważa, że ryzyko finansowe działalności przedsiębiorstwa jest uzależnione właśnie od sposobu finansowania działalności gospodarczej, a jego poziom określa się poprzez analizę rodzajów i struktury poszczególnych źródeł finansowania⁸⁶. Kształtowanie się obu tych podstawowych relacji wskaźnikowych w przedsiębiorstwach, które na drodze swojej działalności zostały postawione w stan upadłości, zostało przedstawione na wykresach 3.6 i 3.7.

Na rok przed upadłością w badanej próbie przedsiębiorstw średni udział ogółu zadłużenia przekraczał wartość zaangażowanych w procesy gospodarcze kapitałów całkowitych (102%). Oznaczało to zatem występowanie w części analizowanych podmiotów zjawiska upadłości bilansowej, która wyrażała się wprost tym, że występowały w nich ujemne kapitały własne⁸⁷. Szczegółowa analiza sprawozdań finansowych (pełnorocznych) za okres roku przed ogłoszeniem upadłości wykazała, że sytuacja taka występowała w przypadku 832 jg. z 2739 analizowanych przedsiębiorstw, co stanowiło 30,38% ogółu próby badawczej. Z punktu widzenia wyprzedzającej oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa (ukierunkowanej na wczesne wykrycie symptomów upadłości) ujemny poziom kapitału własnego jest wystarczającą przesłanką, aby uznać badane przedsiębiorstwo za niewiarygodne kapitałowo oraz zagrożone upadłością⁸⁸. Połowa poddanych analizie upadających przedsiębiorstw na rok przed orzeczeniem przez sąd o ich niewypłacalności finansowała swoją działalność w co najmniej 99% z kapitałów obcych (wykres 3.6). Ocena jednostki gospodarczej

⁸⁶ T. Korol, *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw...*, s. 67–68.

⁸⁷ Zob. szerzej: podrozdział 2.7 książki.

⁸⁸ Zgodnie z art. 11 ust. 2 p.u.n.: „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 przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje”. Zob. szerzej: rys. 2.2.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1910	2009	1999	1379
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,69	0,74	0,78	1,02
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,27	0,27	0,27	0,48
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,04	0,08	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,46	1,49	1,56	2,63

Wykres 3.6. Pozycyjne miary położenia wskaźnika ogólnego zadłużenia $[(ZDT + ZKT) / P]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.2 (załącznik 2).

przez pryzmat wskaźnika ogólnego zadłużenia nakazuje również zauważyć, że jego przeciętny poziom w próbie upadających przedsiębiorstw stopniowo się zwiększał, co było widoczne już na 4 lata przed ogłoszeniem ich upadłości. Potwierdza to zasadność cyklicznego monitoringu i analizy ogólnego zadłużenia (w ujęciu poziomym, tj. w czasie), aby odpowiednio wcześniej wyprzedzić ustawowo obligujący dłużnika moment, w którym będzie on musiał złożyć w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości (art. 21 ust. 1 p.u.n.). Warto jednak podkreślić, że stopień korzystania z kapitałów obcych wynika ze specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej⁸⁹. Stąd powstaje również uzasadniona konieczność poddania analizie poziomu finansowania obcego w ciągu 4 lat poprzedzających ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw z różnych branż, co obrazują wykres 3.8 oraz tabela Z.2.9 (załącznik 2).

⁸⁹ Warto jednocześnie pamiętać, że aktywa trwałe powinny być w całości pokryte długoterminowymi źródłami finansowania. To jednak, jak zauważa T. Woźniak, powoduje, że przedsiębiorstwa preferują finansowanie kapitałami własnymi, które daje wyższe bezpieczeństwo, ale obniża rentowność i w rezultacie jednostka staje się mniej atrakcyjna dla inwestorów. Szerzej: T. Woźniak, *Jakie wskaźniki finansowe powinniśmy monitorować, aby sprawnie zarządzać firmą*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2011, nr 2, s. 62.



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

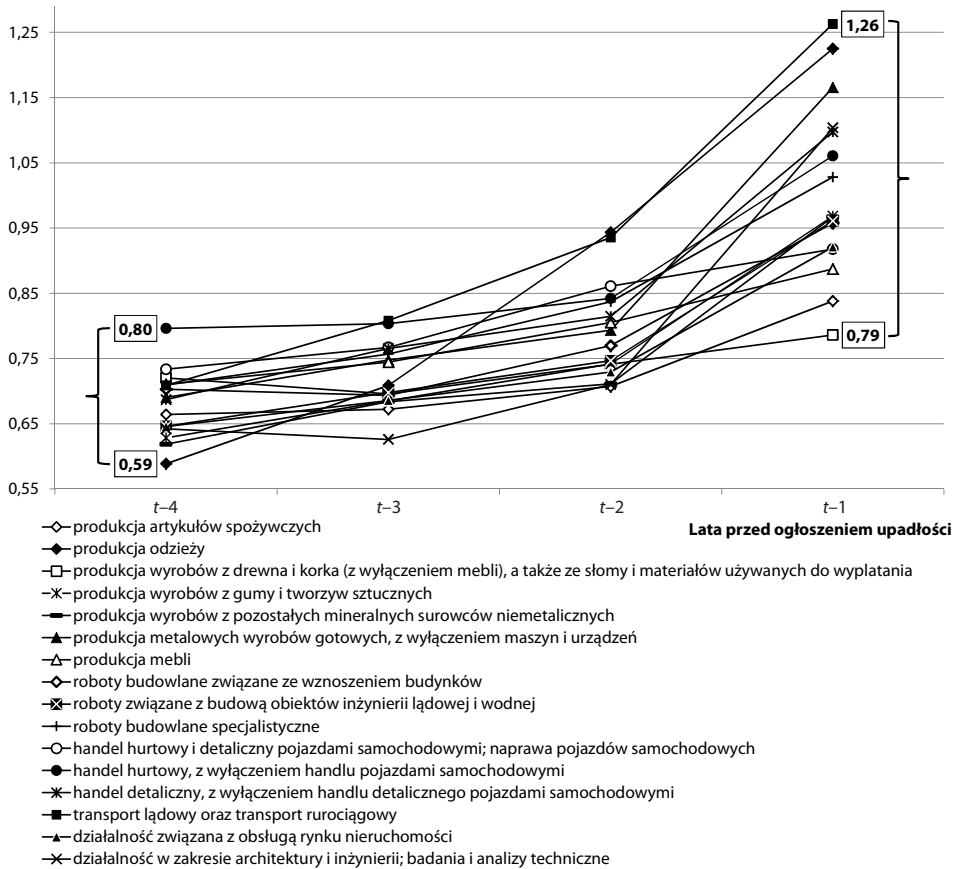
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1855	1966	1972	1376
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,25	0,22	0,17	-0,08
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,25	0,24	0,26	0,49
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,45	-0,47	-0,59	-1,72
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,91	0,84	0,84	1,03

Wykres 3.7. Pozycyjne miary położenia wskaźnika samofinansowania majątku (KW / P) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.2 (załącznik 2).

Jeszcze na 4 lata przed ogłoszeniem upadłości udział kapitałów obcych w sumie bilansowej poddanych analizie przedsiębiorstw oscylował, w zależności od branży, między 0,59 (w przypadku przedsiębiorstw produkujących odzież) a 0,80 (w hurtowniach dystrybuujących produkty, z wyłączeniem pojazdów samochodowych). W roku obrotowym poprzedzającym orzeczenie o upadłości wskaźnik ten przyjął, w próbie upadłych przedsiębiorstw z 16 analizowanych branż, wartości mieszczące się w przedziale 0,79–1,26. Najniższy z tych poziomów został zaobserwowany w próbie przedsiębiorstw produkcyjnych wytwarzających wyroby z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy oraz materiałów używanych do wyplatania. Natomiast najwyższe przeciętne jego poziomy (powyżej 1,00), oznaczające *de facto* bilansową upadłość tych jednostek, zostały zaobserwowane na rok przed ogłoszeniem upadłości w próbie przedsiębiorstw z następujących 7 branż: 1,26 – transport lądowy i rurociągowy; 1,23 – produkcja odzieży; 1,17 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń; 1,10 – działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne, a także handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi; 1,06 – handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi; 1,03 – roboty budowlane specjalistyczne⁹⁰.

⁹⁰ Zob.: tabela Z.2.9 (załącznik 2).



Wykres 3.8. Przeciętny poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia $[(ZDT + ZKT) / P]$ w okresie 4 lat poprzedzających orzeczenie o upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, przynależących do 16 wybranych branż

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.9 (załącznik 2).

Przedsiębiorstwa popadające w nawarstwiający się problemy finansowe z jednej strony mogą podejmować działania redukujące i upraszczające strukturę posiadanego majątku (ang. *lean*), z drugiej zaś poszukują środków na bieżące funkcjonowanie. Sprzedaż aktywów trwałych ma swoje odzwierciedlenie w rosnącej wartości pozostałych przychodów operacyjnych (tj. przychodów ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych), co zniekształcająco może oddziaływać na niektóre wskaźniki z grupy oceny rentowności prowadzonej działalności gospodarczej (zob. podrozdział 3.2.6). Natomiast poszukiwanie pokrycia bieżących kosztów działalności tych przedsiębiorstw z długoterminowo zaciąganych zobowiązań, chociaż niejednokrotnie traktowane jest jako ostatnia deska ratunku, może niestety również stanowić kolejną determinantę ich

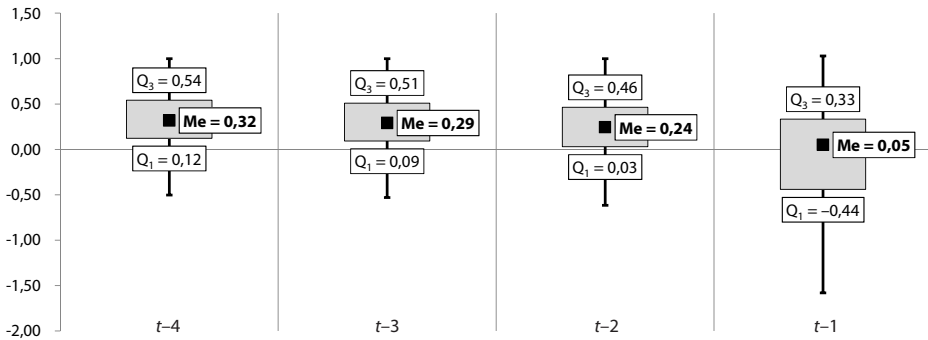
upadłości⁹¹. Ma to miejsce w szczególności w sytuacji ponoszenia przez te jednostki dużej straty netto, zbytnio obniżającej wartość (*in minus*) zaangażowanego kapitału własnego. Na wykresie 3.9 przedstawiona została zmienność wskaźnika odzwierciedlającego pokrycie kapitałem stałym wartości całkowitych aktywów w okresie 4 lat poprzedzających upadłość analizowanych przedsiębiorstw. Jak zauważają T. Dudycz, M. Hamrol, W. Skoczylas i A. Niemiec, „trwałość struktury finansowania jest miarą zadłużenia i niezależności finansowej przedsiębiorstwa”, zaś (przedstawiony na wykresie 3.9) wskaźnik „informuje o trwałości źródeł finansowania aktywów; im przyjmuje on większe wartości, tym udział kapitału stałego w finansowaniu majątku jest większy, a ryzyko finansowe odpowiednio niższe”⁹². Wiktor Gabrusewicz podkreśla ponadto, że struktura aktywów długo- i krótkoterminowych powinna odzwierciedlać relacje zaangażowanych kapitałów długo- i krótkoterminowych. Jest to związane z tzw. złotą regułą finansowania, zgodnie z którą powinna istnieć zależność pomiędzy długością okresu, w jakim określone składniki aktywów są zaangażowane, a długością okresu, na jaki określone źródło finansowania zostało ulokowane w działalność jednostki⁹³. Zgodnie z tym stanowiskiem logiczne jest, że wraz ze zbliżaniem się do upadłości poziom omawianego wskaźnika obniża się.

Przedstawione w dalszej kolejności w tabeli Z.2.2 (załącznik 2) wskaźniki: zadłużenia długoterminowego (nr 4), poziomu zadłużenia aktywów trwałych (nr 5), a także udziału kapitału własnego w sumie zobowiązań (nr 6) są rozwinięciem analizowanej struktury kapitałowej upadających przedsiębiorstw bądź dają inne spojrzenie na nią. Z uwagi

⁹¹ W okresie dekonstrukcji zdarzało się również, że poszukując bieżącego finansowania dla realizowanej działalności gospodarczej, podejmowano bardzo ryzykowne działania, polegające na finansowaniu wcześniej podpisanych kontraktów z nowo pozyskiwanych środków, tj. z zaliczek na kolejne zamówienia. Sytuacja taka miała miejsce np. w przedsiębiorstwach z branży stoczniowej, kooperujących z dużymi, ale jednocześnie popadającymi w coraz większe problemy finansowe odbiorcami, tj. polskimi stoczniami produkcyjnymi. Spirala takiego finansowania mogła zostać bardzo szybko przerwana albo w wyniku spadku popytu na dalsze usługi tych podmiotów, albo w wyniku wycofania wcześniej złożonych zamówień, których realizacja była opóźniona w czasie. Zatem negatywnie należy ocenić zarówno poszukiwanie długoterminowych źródeł finansowania bieżącej działalności tych przedsiębiorstw, jak i przeznaczanie na nią środków, które *de facto* powinny być ulokowane w adekwatne do przedmiotowi kontraktu realizacje. Brak wcześniej podjętych działań na rzecz dywersyfikacji portfela odbiorców, które niejednokrotnie powinny zostać komplementarnie połączone z odpowiednio przeprowadzonym procesem „odchudzenia” struktury majątkowej tych podmiotów (ang. *lean management*), doprowadził te przedsiębiorstwa do trwałego załamania możliwości finansowania ich działalności operacyjnej. Sytuacja ta niemal zawsze ma swoje odzwierciedlenie w rosnącym wartościowo portfelu zobowiązań przeterminowanych. Brak kontroli nad jego strukturą i zapadalnością staje się w konsekwencji bezpośrednią przesłanką upadłości tak zarządzanych przedsiębiorstw.

⁹² T. Dudycz, M. Hamrol, W. Skoczylas, A. Niemiec, *Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności*, „Rachunkowość” 2005, nr 3, s. 4 (dodatek).

⁹³ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa w audycie sprawozdań finansowych* [w:] *Audyt sprawozdań finansowych. Teoria i praktyka*, red. W. Gabrusewicz, PWE, Warszawa 2014, s. 125.



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

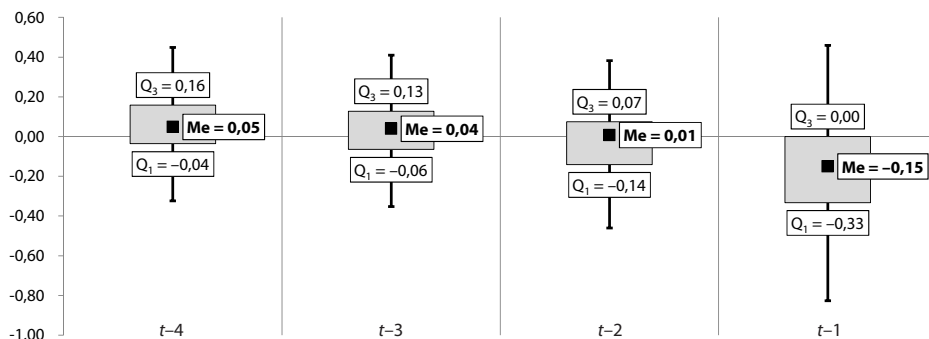
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1924	2064	2064	1388
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot \text{IRQ}; Q_3 + 1,5 \cdot \text{IRQ} \rangle$	0,35	0,33	0,28	0,04
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,29	0,29	0,31	0,51
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,50	-0,53	-0,62	-1,58
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,00	1,00	1,00	1,03

Wykres 3.9. Pozycyjne miary położenia wskaźnika pokrycia majątku z kapitału stałego $[(KW + ZDT) / A]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.2 (załącznik 2).

na obszerny zakres przeprowadzonych badań pewna część uzyskanych wyników została opracowana wyłącznie w postaci tabelarycznej w załączniku 2, zaś najistotniejsze – zarówno z punktu widzenia teorii analizy finansowej, jak i praktyki gospodarczej – wnioski zostały przedstawione w tej części książki. W zależności od przedmiotu analizy można zamieszczone tam wyniki badań porównywać z wynikami osiągniętymi dla badanego przedsiębiorstwa, aby precyzyjniej ocenić sytuację, w jakiej się ono znajduje.

Interesująca w tym miejscu jest natomiast ocena zdolności obsługi zadłużenia przez upadające przedsiębiorstwa. Jej interpretację umożliwia bowiem druga grupa wskaźników zadłużenia (wskaźniki nr 7 i 8), których metodyka obliczeniowa została przedstawiona w tabeli 3.7. Stanowią one odpowiednią relację nadwyżki finansowej brutto (nr 8) lub netto (nr 7) w stosunku do ogółu zadłużenia badanych przedsiębiorstw. Na wykresach 3.10 i 3.11 przedstawiono obie relacje wskaźnikowe, których pożądanym kierunkiem zmian w każdym przedsiębiorstwie jest wzrost. Nie można było jednak zaobserwować go w badanych przedsiębiorstwach, które znajdowały się na ścieżce upadłościowej, gdyż wraz ze zbliżaniem się do momentu ogłoszenia ich upadłości malała zdolność do regulowania przez nie zarówno zobowiązań bieżących, jak i długoterminowych.



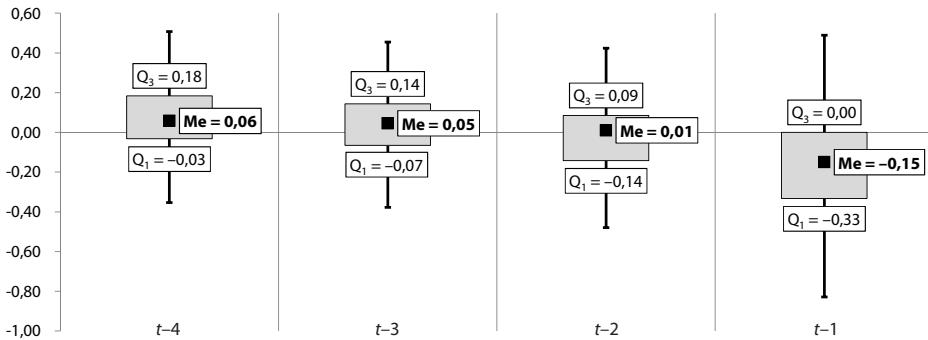
Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1213	1705	1816	1322
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,06	0,04	-0,02	-0,17
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,14	0,14	0,16	0,22
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,32	-0,35	-0,46	-0,83
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,45	0,41	0,38	0,46

Wykres 3.10. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zdolności obsługi zadłużenia z generowanej nadwyżki finansowej netto $[(WFN + AM) / (ZDT + ZKT)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.2 (załącznik 2).

Wśród analityków panuje przekonanie, że dla oceny porównawczej przedsiębiorstw lepszym miernikiem będzie opieranie się na relacjach wskaźnikowych wykorzystujących wyniki finansowe przed opodatkowaniem (brutto), gdyż to niweluje różnice w efektach podatkowych. Zasada ta nie w pełni ma swoje zastosowanie do oceny przedsiębiorstw upadających, bowiem generują one często już na kilka lat przed upadłością ujemne wyniki finansowe, co powoduje brak określonych obciążeń podatkowych. Potwierdzają to przedstawione na wykresach 3.10 i 3.11 zmienności obu analizowanych wskaźników. Ich średnie wartości są zbliżone zarówno w ujęciu wyniku finansowego brutto, jak i netto. Do oceny przedsiębiorstwa dobrze jest stosować tak skonstruowane wskaźniki obsługi długu, które opierają się również na korekcie uzyskiwanych wyników finansowych o wartość odpisów amortyzacyjnych, co miało miejsce w prezentowanych wynikach badań. To bowiem urealnia ocenę zdolności obsługi zadłużenia przez przedsiębiorstwa, które, obniżając podstawę opodatkowania o wartość amortyzacji, nie generują dodatkowych wydatków. Ujemne wyniki finansowe (zarówno brutto, jak i netto), skorygowane *in minus* o wartość odpisów amortyzacyjnych, generowane na rok przed ogłoszeniem upadłości poddanych badaniu przedsiębiorstw uniemożliwiały regulowanie przez nie zapadalnych zobowiązań.



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1222	1712	1821	1322
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,07	0,04	-0,02	-0,17
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,16	0,15	0,17	0,23
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,35	-0,38	-0,48	-0,83
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,51	0,45	0,42	0,49

Wykres 3.11. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zdolności obsługi zadłużenia z generowanej nadwyżki finansowej brutto $[(WFB + AM) / (ZDT + ZKT)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.2 (załącznik 2).

Nie bez przyczyny badanie poziomu oraz zdolności obsługi zadłużenia poprzedzała analiza płynności finansowej, która została opisana w podrozdziale 3.2.3. Jak przedstawiono w tabeli 3.6, wskaźnik ogólnego zadłużenia stanowi przykład drugiej (po wskaźniku płynności bieżącej) relacji, która jest najczęściej wykorzystywana w systemach wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw. Nie sposób oczywiście w pełni obiektywnie w tym miejscu ustalić kolejności czy nadrzędności tych relacji wskaźnikowych, a także ich wagi dla prawidłowej oraz jednocześnie wyprzedzającej oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. Należy jednak zauważyć, że w literaturze przedmiotu wyraźnie dostrzegalne jest stanowisko wskazujące na duże znaczenie obu tych obszarów analizy przedsiębiorstwa w prospektywnej analizie finansowej (zob. tabela 3.8).

W przedstawionych w tabeli 3.8 opiniach wybranych badawczy pojawia się często wątek ryzyka kredytowego, trafnie definiowanego w tym kontekście jako „zdolności kontrahenta do wywiązywania się z jego zobowiązań płatniczych”⁹⁴. Maria Sierpińska i Dariusz Wędzki zauważają również, że systemy tak rozumianej oceny „ryzyka

⁹⁴ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową...*, s. 149–150.

Tabela 3.8. Znaczenie analizy źródeł, struktury i zdolności obsługi zadłużenia w kontekście zagrożenia bankructwem i upadłością przedsiębiorstwa według wybranych badaczy

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
D. Wierzba	Wyższy poziom kapitału od sumy zadłużenia oznacza lepszą sytuację finansową i większą stabilizację przedsiębiorstwa. Kapitał działa na zasadzie „bufora bezpieczeństwa” dzięki któremu jest ono w stanie przetrwać ewentualne straty. Dlatego przedsiębiorstwa, które mają więcej kapitału własnego, są bardziej wiarygodne. Dla jednostek z wyższym poziomem kapitału w stosunku do sumy zadłużenia ryzyko wystąpienia niewypłacalności jest mniejsze.
N. Nehrebecka A.M. Dzik cytując: J. Mata A. Antunes P. Portugal P. López-Garcia S. Puente	Sygnały wskazujące na pogarszającą się kondycję przedsiębiorstwa niosą za sobą określone wartości wskaźników finansowych. Na ich podstawie można prognozować prawdopodobieństwo bankructwa. Jak twierdzą J. Mata, A. Antunes, P. Portugal, im większy udział krótkoterminowego zadłużenia w strukturze zobowiązań, tym wyższe jest prawdopodobieństwo bankructwa. Przedsiębiorstwa, które są w stanie spłacić swoje zobowiązania, wykorzystując <i>cash flow</i> , mają większą szansę przetrwania na rynku. Jak jednak zauważają P. López-Garcia i S. Puente, w przypadku przedsiębiorstw o stosunkowo małym zadłużeniu wzrost zobowiązań zwiększa szanse przeżycia, natomiast w jednostkach o wysokim wskaźniku zadłużenia jego dalszy wzrost zwiększa prawdopodobieństwo bankructwa.
P. Noetzel	Przy określaniu ryzyka kredytowego wskazuje się punkt niewypłacalności, poniżej którego nie może spaść wartość rynkowa przedsiębiorstwa, aby nie doszło do bankructwa. Granica ta wzrasta wraz z zadłużeniem, gdyż wartość aktywów musi być tym wyższa, im więcej zobowiązań jest do pokrycia.
T. Korol cytując: A. Petersen R. Rajan	Nadmierne zadłużenie przedsiębiorstwa stwarza dodatkowe niebezpieczeństwa związane z wahaniami stopy procentowej, a ta wpływa na wzrost kosztów finansowych i zwiększenie negatywnego efektu dźwigni finansowej. Tomasz Korol, powołując się na badania A. Petersena i R. Rajana, podnosi, że przedsiębiorstwa pod wpływem zagrożenia upadłością są w stanie zaakceptować wyższe oprocentowanie kredytów kupieckich, a to z kolei wpływa na wzrost ryzyka ich upadłości.
P. Wieprzowski cytując: G.A. Akerlof	Jak zauważa P. Wieprzowski (powołując się z kolei na badania G.A. Akerlofa), w czasach pogorszenia koniunktury zapotrzebowanie przedsiębiorstw na kapitał rośnie, ponieważ zmniejszają się ich obroty z podstawowej działalności. Skutkiem tego gorsze warunki kredytowania będą akceptowały tylko te podmioty, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej. Nawet podwyższone koszty pozyskania tego kapitału nie zniechęcają ich do wyrażenia zgody na korzystanie z wysoko oprocentowanego kredytu. To z kolei prowadzi do wzrostu udziału kredytów zagrożonych w bilansach banków.
D. Zarzecki	Pożyczanie pieniędzy przez banki wiąże się z oceną zdolności kredytowej. Brak zdolności kredytowej jest ważnym objawem zagrożenia bankructwem. Metody zagrożenia bankructwem są więc zupełnie naturalnym instrumentem racjonalizacji działania banków. Dariusz Zarzecki jednak (podobnie jak wielu przytaczanych tu badaczy) wzbogaca swoją analizę o syntetyczne, zagregowane wskaźniki (SWO), czego autor opracowania w niniejszej publikacji nie podejmuje, traktując ten wątek jako jego odrębny nurt badawczy, znajdujący odzwierciedlenie w dotychczas opublikowanych, a także planowanych do realizacji projektach badawczych. Jak dalej zauważa D. Zarzecki, problemem w teorii nie jest interpretacja każdego wskaźnika z osobna, tutaj panuje bowiem zgodność poglądów na sposób ich wartościowania. Jeżeli przedsiębiorstwo jest mocno zadłużone, charakteryzuje się niską rentownością i brakiem płynności finansowej, to jego ocena jest jednoznacznie negatywna.

Tabela 3.8. cd.

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
W. Skoczylas	Ryzyko finansowe przedsiębiorstwa wynika z korzystania z obcych źródeł finansowania, co dodatkowo zwiększa koszty jego działalności. Wiąże się ono z możliwością niepokrycia stałych kosztów finansowych, do których zalicza się przede wszystkim odsetki od kredytów długoterminowych i pożyczek. Ryzyko finansowe zależy zatem od wyboru rodzaju i źródeł finansowania działalności gospodarczej.
E. Siemińska	Autorka, analizując wielokrotność wykorzystywania wskaźników finansowych z danej grupy w 27 wybranych zagranicznych modelach dyskryminacyjnych, na pierwszym miejscu ujęła wskaźniki finansowe pozwalające na ocenę struktury pasywów. Aż w 25 analizowanych przez E. Siemińską modelach występowały wskaźniki z tej grupy (obok 19 modeli, w których autorzy zastosowali wskaźniki z grupy oceny płynności finansowej): W.H. Beaver; M.T. Ko; Zeta [®] Credit Risk; H.D. Platt; R. Edminster; J.P. FitzPatrick; C. Merwin; I. Beerman, R. Weibel; Quick Test; D. Bleiner; J. Baetge; M. Huss i H. Niehaus; E.I. Altman, R. Haldeman i P. Narayanan – Model Zeta; J. Fulmer; BBR (Baetge-Bilanz-Rating [®] BP-14).
B. Prusak	Z praktyki wynika, że wzrost zadłużenia w przedsiębiorstwie może generować zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje. Nadmierne zadłużenie wiąże się jednak ze zwiększonym ryzykiem niewypłacalności przedsiębiorstwa, a to z kolei prowadzi do wzrostu zarówno kosztu kapitału obcego, jak i własnego. Koszty upadłości pojawiają się, gdy przedsiębiorstwo staje się bankrutem; jednak prawdopodobieństwo ich wystąpienia wzrasta w wyniku nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa.
Cz. Skowronek	Zdolność przedsiębiorstw do terminowej spłaty zobowiązań stanowi niewątpliwie ważny składnik ich sytuacji finansowej. Jest to, jak się wydaje, pierwsze pytanie, jakie powinniśmy postawić, oceniając bieżącą sytuację finansową przedsiębiorstwa.
S. Ryżewska	Przy ocenie wypłacalności przedsiębiorstwa jako wspomagające ocenę można zastosować wskaźniki zadłużenia całkowitego. Autorka jednak wskazuje na ich bezpośredni związek z obszarem płynności, stwierdzając, że przedsiębiorstwo powinno utrzymywać „pogotowie pieniężne” na regulowanie zapadalnych płatności. Pogotowie to powinno być racjonalnie wyważone, ponieważ środki pieniężne nie uczestniczą w cyklu eksploatacyjnym, a zatem nie generują zysku operacyjnego. Natomiast ich brak może zachwiać płynnością finansową.
K. Misiótek	Autor łączy obszary zadłużenia i płynności, zwracając uwagę na mierniki przetrwania organizacji na rynku oraz twierdząc, że potrzeby przedsiębiorstw zdeterminowane są przez ich zdolność do regulowania zobowiązań bieżących. Tym samym kluczowym zadaniem staje się wypracowanie odpowiedniej nadwyżki kapitału obrotowego nad zobowiązaniami krótkoterminowymi (obszar płynności). Zdolność do rozwoju przedsiębiorstwa będzie utożsamiana ze zdolnością do zaciągania zobowiązań (zdolnością kredytową).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Wierzba, *Firma w kryzysie*, „Bank” 2005, nr 6, s. 37; P. López-García, S. Puente, *Business Demography in Spain: Determinants of Firm Survival*, Banco de España Documentos de Trabajo, 2006, no. 0608; J. Manta, A. Antunes, P. Portugal, *Borrowing Patterns, Bankruptcy and Voluntary Liquidation*, Banco de Portugal Working Paper, 2010, no. 27; za: N. Nehrebecka, A.M. Dzik, *Konstrukcja miernika szans na bankructwo firmy*, „Materiały i Studia. Narodowy Bank Polski” 2012, z. 280, s. 7; P. Noetzel, *Strukturalne i zredukowane modele pomiaru ryzyka kredytowego wykorzystywane w praktyce bankowej*, „Economy and Management” 2011, no. 1, s. 44; A. Petersen, R. Rajan, *Trade credit – theories and evidence*, „Review of Financial Studies” 1997, no. 10, s. 661–692; za: T. Korol, *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 69; G.A. Akerlof, *The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „The Quarterly Journal of Economic” 1970, vol. 84, no. 3, s. 488–500; za: P. Wieprzowski, *Kryzys a zarządzanie finansami przedsiębiorstwa* [w:] *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, s. 313; D. Zarzecki, *Użyteczność metod oceny zagrożenia bankructwem*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” 2001, nr 304(39), s. 275, 277; W. Skoczylas

las, *Zakres i sposób ustalania wskaźników stosowanych do analizy finansowej przedsiębiorstw*, „Rachunkowość” 2004, nr 1/2, s. 3; E. Siemińska, *Ryzyko oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Zagrozenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005, s. 196; B. Prusak, *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 49; C. Skowronek, *Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2005 – podstawowe zjawiska i tendencje*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14), s. 43; S. Ryzewska, *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*, Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji, Poznań 2009, s. 67, 70; K. Misiólek, *Mierniki oceny przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2003, nr 3, s. 74.

kredytowego należą do najbardziej skomplikowanych systemów zarządzania wykorzystywanych w przedsiębiorstwie⁹⁵. Mogą opierać się one zarówno na metodach jakościowych, ilościowych, jak i mieszanych. Z jednej strony można bowiem wykryć na podstawie badania sprawozdań finansowych określone nieprawidłowości w strukturze i poziomie zdolności obsługi zadłużenia, co zostało zobrazowane na podstawie przeprowadzonej w tej części opracowania analizy. Z drugiej jednak strony nie wolno zapominać, że rzeczywistość jest kreowana nie tyle przez wskaźniki, ile przez wolę realizacji określonej strategii działania względem kooperanta. Wola ta stanowi zatem najważniejszy czynnik, który *de facto* decyduje o dotrzymaniu bądź nie terminu zapadalnej płatności. Dlatego też, bazując na kwantyfikowalnych przesłankach podjęcia decyzji o współpracy z kontrahentem i udzielenia mu odroczonego terminu płatności, nie wolno zapominać o – opartej na efektach doświadczenia – intuicji w biznesie.

3.2.5. Kształtowanie cyklu konwersji gotówkowej w upadających przedsiębiorstwach

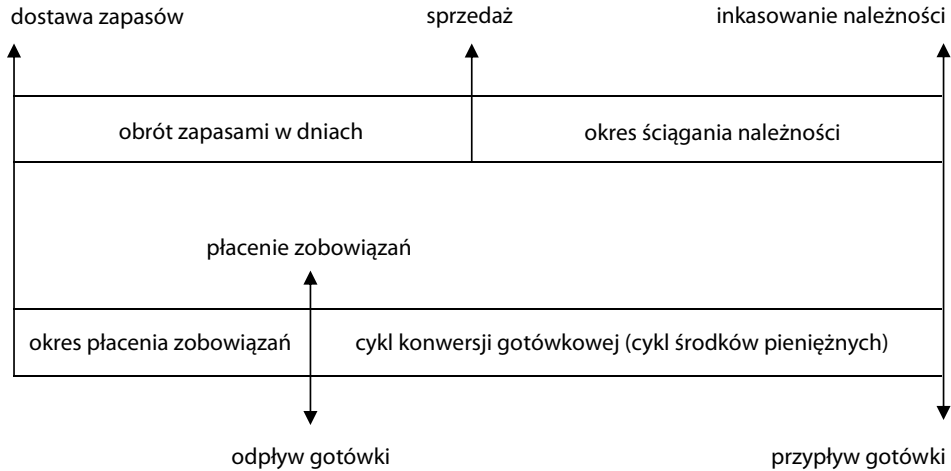
Jak zauważają S. Slatter i D. Lovett, niewłaściwe zarządzanie kapitałem obrotowym w przedsiębiorstwie jest powszechną przyczyną konieczności przeprowadzania procesów restrukturyzacyjnych⁹⁶. Sfera ta obejmuje zarówno zarządzanie należnościami, zapasami i zobowiązaniami, jak i pozostającymi w dyspozycji jednostki środkami pieniężnymi. Dla niektórych podmiotów te kwestie stają się na tyle kluczowe, że od ich właściwie przebiegających interakcji jest uzależnione przetrwanie organizacji na rynku. Relacje wskaźnikowe, które określają: 1) możliwy do osiągnięcia cykl inkasa należności; 2) okres rotacji zapasów; 3) cykl rotacji zobowiązań bieżących, stanowią składowe tzw. cyklu konwersji gotówkowej (CKG) (zob. rys. 3.1)⁹⁷. Jest on ściśle powiązany zarówno z wcześniej omówioną problematyką płynności finansowej (podrozdział 3.2.3), jak i z możliwością obsługi długu przez przedsiębiorstwo (podrozdział 3.2.4).

Pochodną dotychczasowych rozważań na temat zdolności płatniczej przedsiębiorstwa oraz poziomu i struktury jego zadłużenia (analizowanych w krótkim okresie) jest odpowiednio skoordynowana polityka zarządzania kapitałem obrotowym jednostki,

⁹⁵ Ibidem.

⁹⁶ S. Slatter, D. Lovett, *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa 2001, s. 24.

⁹⁷ V.D. Richards, E.J. Laughlin, *A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis*, „Financial Management” 1980, vol. 9, no. 1, s. 32–38.



Rys. 3.1. Schemat cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w ujęciu M. Sierpińskiej i T. Jachny

Źródło: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 85.

a także okresem regulowania przez nią wymagalnych zobowiązań. Przedsiębiorstwo powinno być w stanie utrzymać ustaloną z odbiorcami dyscyplinę inkasa swoich należności, przy jednoczesnym możliwie krótkim i bezpiecznym (z operacyjnego punktu widzenia nieprzerwanej działalności sfery produkcyjnej) cyklu rotacji zapasów. Ten tzw. średni okres cyklu operacyjnego powinien być krótszy od cyklu rotacji zobowiązań. Będzie to bowiem oznaczało, że jednostka jest w stanie szybciej pozyskać należne jej środki z tytułu wcześniej wykonanych zleceń, a także (o czym świadczy niski wskaźnik rotacji zapasów na magazynie) sprzedać szybciej swoje towary, niż będzie tego wymagał zapadalny termin jej zobowiązań krótkoterminowych m.in. względem dostawców. W ten sposób pozyskuje ona dodatkowy kapitał obrotowy bez konieczności korzystania z innych, *de facto* droższych, źródeł finansowania.

Jak trafnie zauważają M. Sierpińska i T. Jachna, „im krótszy jest cykl środków pieniężnych, tym jest on bardziej korzystny dla firmy”⁹⁸. Ocena tej sfery działalności przedsiębiorstw, w oparciu o którą przeprowadzono w dalszej części opracowania wywód na temat zmienności składowych CKG w upadających przedsiębiorstwach, została dokonana w oparciu o relacje wskaźnikowe zawarte w tabeli 3.9.

Zgodnie z opisaną w podrozdziale 3.2.2 metodyką obliczeniową wskaźniki, w których jednocześnie występują wartości pochodzące z rachunku zysków i strat oraz bilansu przedsiębiorstwa, wymagały przyjęcia średniorocznych stanów wartości bilansowych. W przypadku przedstawionych w tabeli 3.9 wskaźników aktywności i obrotowości zasada ta obowiązywała w każdej z 8 relacji wskaźnikowych. Jest to zgodne ze stanowiskiem członków Komisji ds. Analizy Finansowej, bowiem, jak zauważa W. Skoczyła, „na uwagę zasługuje to, że we wszystkich wskaźnikach rotacji wyraźnie

⁹⁸ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 85.

Tabela 3.9. Ocena aktywności i obrotowości rotacji w przedsiębiorstwach – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych

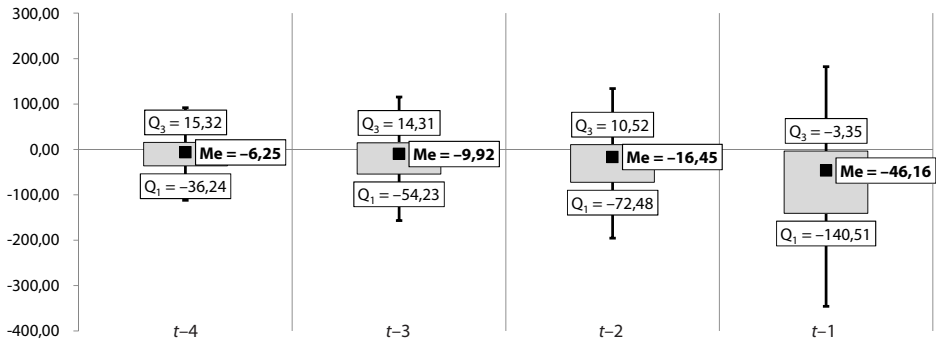
Lp.	Wskaźniki z obszaru analizy aktywności i obrotowości	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
1.	Wskaźnik rotacji należności (w razach) <i>Short-term receivables turnover ratio</i>	PS	NKT
2.	Wskaźnik rotacji należności (w dniach) – R_{NKT} <i>Short-term receivables turnover ratio (in days)</i>	$NKT \cdot 365$	PS
3.	Wskaźnik rotacji zobowiązań (w razach) <i>Short-term liabilities turnover ratio</i>	PS	ZKT
4.	Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) – R_{ZKT} <i>Short-term liabilities turnover ratio (in days)</i>	$ZKT \cdot 365$	PS
5.	Wskaźnik rotacji zapasów (w razach) <i>Inventory turnover ratio</i>	PS	ZAP
6.	Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) – R_{ZAP} <i>Inventory turnover ratio (in days)</i>	$ZAP \cdot 365$	PS
7.	Wskaźnik rotacji aktywów płynnych <i>Current (liquid) assets turnover ratio</i>	PS	$NKT + \acute{S}P$
8.	Cykl konwersji gotówkowej (w dniach) <i>Cash conversion cycle (in days)</i>	$R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Bednarski, *Analiza finansowa...*, s. 88–95; M. Krajewski, *Zakres oceny...*, s. 241–250; Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa...*, s. 127–130; G. Michalski, *Ocena finansowa kontrahenta...*, s. 91–95; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 82–86; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa...*, s. 69–78.

określono, iż powinien być uwzględniany średnioroczny stan należności, zobowiązań czy zapasów⁹⁹.

Analiza CKG zawsze, zatem nie tylko w przypadku analizy przedsiębiorstwa pod kątem oceny zagrożenia niewypłacalnością (upadłością), wymaga oceny składowych, które go tworzą. Może się bowiem okazać, że CKG oceniany agregatowo nie będzie znacząco się różnił od poziomu, jaki przyjmują przedsiębiorstwa o dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej (por. wykresy 3.12–3.15). Natomiast po rozbiciu jego składowe niebezpiecznie ulegną wydłużeniu. Dzieje się tak w szczególności w przedsiębiorstwach upadających, które bardzo często jednocześnie doświadczają zarówno problemów ze skuteczną windykacją swoich należności, co znacząco wydłuża średni cykl rotacji należności (wykres 3.13), jak i nieefektywnie prowadzą gospodarkę magazynową, przez co cykl rotacji zapasów również ulega wydłużeniu (wykres 3.14). W ocenie CKG te dwa wskaźniki są jednak niwelowane przez znacząco wydłużający się i, jak się okazuje, nieakceptowalny przez dostawców cykl rotacji zobowiązań krótkoterminowych (wykres 3.15). Brak aprobaty ze strony wierzycieli dla nadmiernie wydłużonego okresu spłaty zobowiązań przez dłużnika staje się bowiem w konsekwencji bezpośrednią przesłanką złożenia przez nich wniosków upadłościowych do sądu.

⁹⁹ W. Skoczylas, *Zakres i sposób ustalania wskaźników stosowanych do analizy finansowej przedsiębiorstw*, „Rachunkowość” 2004, nr 1/2, s. 9.



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

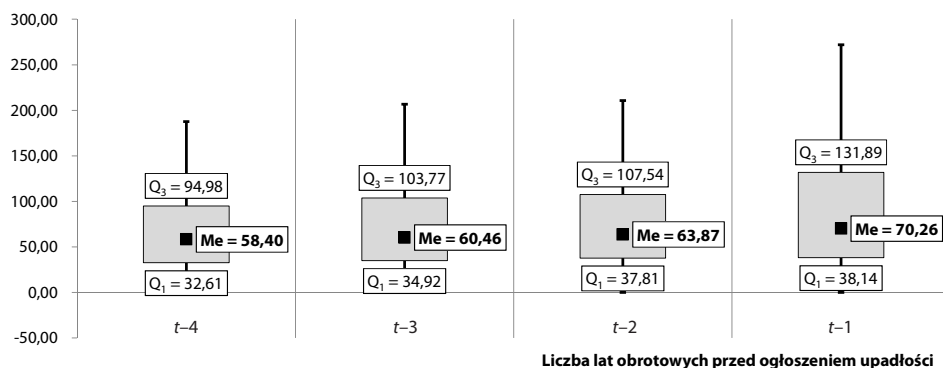
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1151	1604	1627	1149
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	-4,68	-11,09	-18,81	-51,49
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	35,25	46,46	54,61	85,05
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-111,99	-156,53	-195,39	-345,85
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	91,70	115,26	133,76	182,44

Wykres 3.12. Pozycyjne miary położenia cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.3 (załącznik 2).

Jak wynika z analizy wykresu 3.12, wraz ze zbliżającym się momentem upadłości (t_0) CKG w analizowanych przedsiębiorstwach wydłużał się *in minus*, obniżając jednocześnie swój poziom coraz bardziej poniżej granicznej wartości 0. Nie był to jednak, jak mogłoby się wydawać, efekt realizowanej z premedytacją polityki późniejszej spłaty zaciąganych zobowiązań w stosunku do okresu, w jakim w jednostkach tych następował sumarycznie średni okres spłaty należności i rotacji zapasów. Ujemny CKG, a także obserwowane jego stopniowe obniżanie się w okresie 4 lat poprzedzających upadłość badanych przedsiębiorstw były raczej wynikiem znacznego wydłużenia przeciętnego cyklu rotacji zobowiązań bieżących (wykres 3.15)¹⁰⁰. Przedstawione na wykresach 3.13 i 3.14 wskaźniki średniego okresu cyklu operacyjnego, pomimo że wykazują tendencję rosnącą wraz ze zbliżaniem się do upadłości, nie osiągają aż tak wysokich

¹⁰⁰ Wnioski takie wynikają również z kontekstowych badań oddziaływania rotacji należności, zobowiązań bieżących i kapitału obrotowego netto na płynność finansową przedsiębiorstwa, przeprowadzonych przez M. Burzykowską. Autorka w konkluzji z badań zauważa, że: „bieżąca płynność finansowa przedsiębiorstwa kształtuje się przede wszystkim pod wpływem rotacji zobowiązań bieżących i w znacznie mniejszym stopniu – rotacji należności”. Szerzej: M. Burzykowska, *Zastosowanie analizy regresji w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 7–8, s. 58–60.



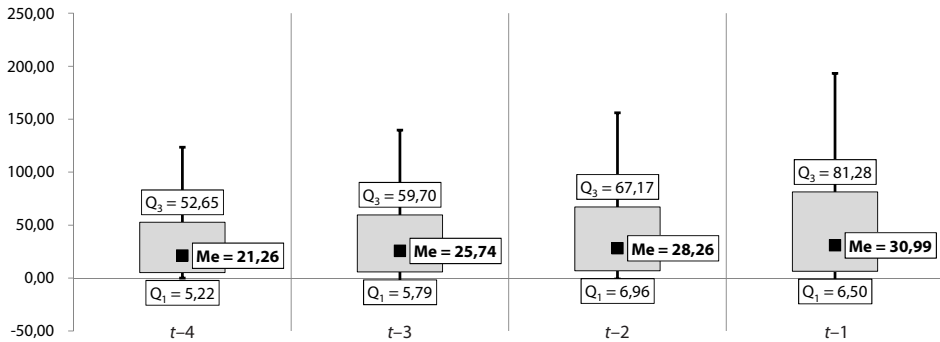
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1289	1748	1788	1224
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	61,10	64,27	67,87	77,08
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	39,77	42,54	44,43	57,76
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,75	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	187,66	206,79	210,85	272,05

Wykres 3.13. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu inkasa należności $[(NKT \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.3 (załącznik 2).

pułapów, aby wyraźnie można było ocenić je jako symptomy upadłości. Bynajmniej tak zdecydowanych wniosków nie można byłoby sformułować na podstawie ich jednowymiarowej oceny, dokonanej oddzielnie dla wskaźnika rotacji należności i wskaźnika rotacji zapasów¹⁰¹. Taka analiza może prowadzić w głównej mierze do stwierdzenia,

¹⁰¹ Taki wniosek można sformułować m.in. w świetle prowadzonych przez D. Krzemińską badań, obejmujących w szczególności zmienność wskaźników finansowych, które umożliwiają ocenę wiarygodności kontrahentów, dokonywaną z perspektywy przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego. Badania te były prowadzone w latach 1996–2003 na próbie 270 różnej wielkości przedsiębiorstw zaklasyfikowanych do różnych branż. W ich wyniku autorka zauważyła, że najdłuższe okresy inkasa należności (mierzone wskaźnikiem cyklu należności z tytułu dostaw i usług wyrażonym w dniach obrotu) były realizowane w 2000 r. w małych przedsiębiorstwach. Wynosiły one jednak około 2 miesiące. W średnich i dużych przedsiębiorstwach okresy inkasa należności wynosiły natomiast ponad 2 miesiące. Najniższe okresy spływu należności, jak daleko zauważa D. Krzemińska, zostały zaobserwowane w 2002 r. i wynosiły w małych przedsiębiorstwach 17 dni, w średnich przedsiębiorstwach – 53 dni, a w dużych przedsiębiorstwach – 36 dni. (D. Krzemińska, *Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 64). Analizowane natomiast przez A. Bieniasz, D. Czerwińską-Kayzer i Z. Gołasia niepublikowane dane GUS-u (bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 2000–2007) pozwoliły autorom na wyciągnięcie m.in. nastę-



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1303	1778	1816	1258
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	28,19	31,71	35,28	40,72
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	29,30	32,25	36,35	44,15
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	-4,01	-0,82	-7,25
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	123,51	139,78	156,00	193,17

Wykres 3.14. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu rotacji zapasów $[(ZAP \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

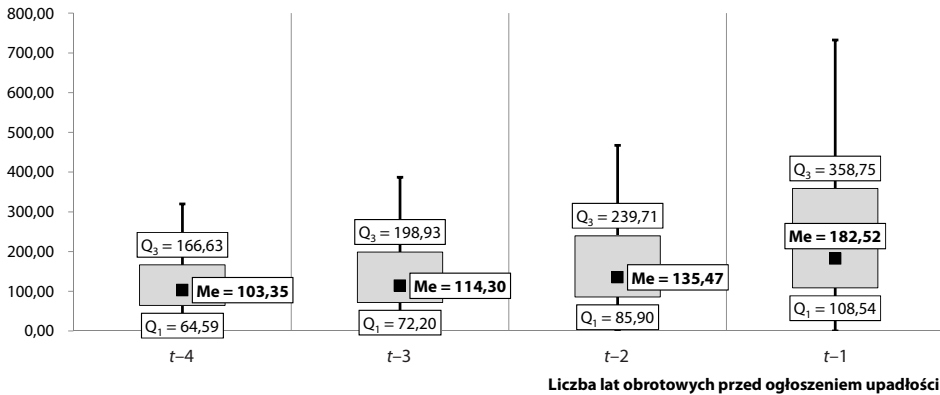
Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.3 (załącznik 2).

że obserwowane w okresie 4 lat poprzedzających upadłość badanej próby przedsiębiorstw wydłużenie poszczególnych składowych CKG (tj. okresu spływu należności,

pujących wniosków: 1) średnia długość cyklu należności w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego wynosiła od 54 (2007 r.) do 64 dni (2001 r.); 2) średni cykl odnowy zapasów w badanych podmiotach gospodarczych (GUS) wynosił natomiast od 39 do 46 dni. (A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer, Z. Gołaś, *Konwersja gotówki w przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2009, nr 10, s. 67–68). W kontekście porównania tych wyników do pierwszej składowej CKG, przedstawionej na wykresie 3.13, można zauważyć, że rosnący cykl inkasa należności (w dniach), jaki miał miejsce w próbie przedsiębiorstw upadających w Polsce w latach 2007–2013, nie przekraczał w okresie 4–3 lat (tj. od t-4 do t-3) przed ich niewypłacalnością wyników, jakie otrzymano w ramach badań GUS-u. Ponadprzeciętny wzrost rotacji należności, do średniego poziomu ponad 70 dni, miał bowiem miejsce w próbie analizowanych podmiotów już na 2 lata przed ich upadłością. Natomiast dopiero na rok (średnia z $R_{NKT(t-1)} = 77,08$ dni) przed ogłoszeniem ich upadłości znacząco wzrósł. Średni poziom odnowy zapasów na magazynie upadających przedsiębiorstw oscylował natomiast w granicach: od 28 (na 4 lata przed upadłością) do 41 dni (na rok przed upadłością) (zob. wykres 3.14 i tabela pomocnicza). Długości te nie odbiegały zatem od przeciętnych poziomów, obserwowanych na drodze wyników badań GUS-u przez A. Bieniasz, D. Czerwińską-Kayzer i Z. Gołasia.

przeciętnej liczby dni, w których odnawiany jest stan magazynowy, a także średniej długości oczekiwania kontrahentów na uregulowanie zobowiązań ich odbiorcy) należy ocenić wysoce negatywnie. W interesie podmiotów gospodarczych jest bowiem podejmowanie takich działań, aby możliwie szybko pozyskiwać środki obrotowe ze skutecznie inkasowanych należności, „nie mrozić” kapitału w zbyt długo utrzymywanych na magazynie zapasach, a także możliwie wydłużyć okres zapadalności zaciągniętych zobowiązań, który musi jednak być aprobowany przez wierzycieli. Jak słusznie podkreślają A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer i Z. Gołaś, „miarą długości okresu spłaty zobowiązań jest cykl zobowiązań, który im dłuższy, tym lepiej, ponieważ jest mniejsze zapotrzebowanie [przedsiębiorstwa – P.A.] w zakresie kapitału obrotowego. Jednak w dobrze funkcjonującym przedsiębiorstwie cykl zobowiązań nie powinien

Badania realizowane przez T. Dudycza i W. Skoczylas w ramach opracowań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, we współpracy z Wywiadownią Gospodarczą InfoCredit, również pozwalają na sformułowanie konkluzji, że przedstawione na wykresach 3.13 oraz 3.14 zmienności wskaźników rotacji należności i zapasów (w dniach) nie osiągają, nawet na rok przed ogłoszeniem upadłości, aż tak wysokich pułapów, aby wyraźnie można było ocenić je jako symptomy upadłości. Wskaźnik rotacji należności jest zróżnicowany w przedsiębiorstwach reprezentujących różne branże. Co prawda, przyjmuje on bardzo niskie wartości (np. w podmiotach handlu detalicznego i handlu hurtowego pojazdami samochodowymi, jak również w przypadku przedsiębiorstw, których działalność jest związana z obsługą rynku nieruchomości), ale jest to ewidentnie związane ze specyfiką branżową tych działalności oraz formą regulowania płatności za świadczone usługi (często w przypadku sprzedaży detalicznej jest to forma gotówkowa bądź płatność kartą o natychmiastowym skutku przepływu środków pieniężnych na rachunku tych podmiotów). Niemniej jednak w przedsiębiorstwach budowlanych, a także realizujących działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz wykonujących badania i analizy techniczne wskaźnik ten przyjmuje przeciętnie wartości oznaczające nawet ponad dwumiesięczny spływ należności, w pozostałych branżach najczęściej oscyluje wokół okresu od 1,5 do 2 miesięcy (zob. szerzej: tabela Z.2.10 – załącznik 2). Poziom wskaźnika rotacji zapasów również będzie zdeterminowany branżą, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo. W jednostkach *stricte* produkcyjnych oraz w przedsiębiorstwach budowlanych rotacja zapasów będzie wydłużona (przeciętnie około 2 miesięcy, ale w niektórych przypadkach nawet powyżej 3 miesięcy – zob. tabela Z.2.12 – załącznik 2). W pozostałych analizowanych branżach wskaźnik ten (w latach 2006–2012) w próbie podmiotów gospodarki narodowej, obliczony przez T. Dudycza i W. Skoczylas, oscylował przeciętnie w półtora- do dwumiesięcznych okresach rotacji, wskazując na taki właśnie przeciętny okres odnowy zapasów na magazynie. Na tzw. procykliczność zmienności rotacji zapasów wskazują badania M. Pawłowskiej, P. Popowskiego, A. Sawickiej i I. Tymoczko. W wyniku przeprowadzonych w latach 2002–2005 badań empirycznych zauważyli oni, że „wraz z przyspieszeniem wzrostu gospodarczego wzrasta dynamika poziomu zapasów. Zapasy materiałów oraz zapasy towarów charakteryzują się większą zmiennością w porównaniu z innymi rodzajami zapasów, tzn. w okresie ożywienia gospodarczego rosną szybciej niż zapasy produktów gotowych i produktów w toku. W rezultacie udział zapasów materiałów oraz zapasów towarów w zapasach ogółem ma charakter prokoniunkturalny, a udział zapasów produktów gotowych oraz produktów w toku – antykoniunkturalny”. M. Pawłowska, P. Popowski, A. Sawicka, I. Tymoczko, *Determinanty zmian zapasów w sektorze polskich przedsiębiorstw niefinansowych – wyniki empiryczne*, „Bank i Kredyt”, styczeń 2007, s. 30–31.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1238	1687	1718	1187
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	105,65	120,86	142,52	200,28
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	62,24	75,20	89,63	142,21
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,21	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	319,63	387,12	467,18	732,60

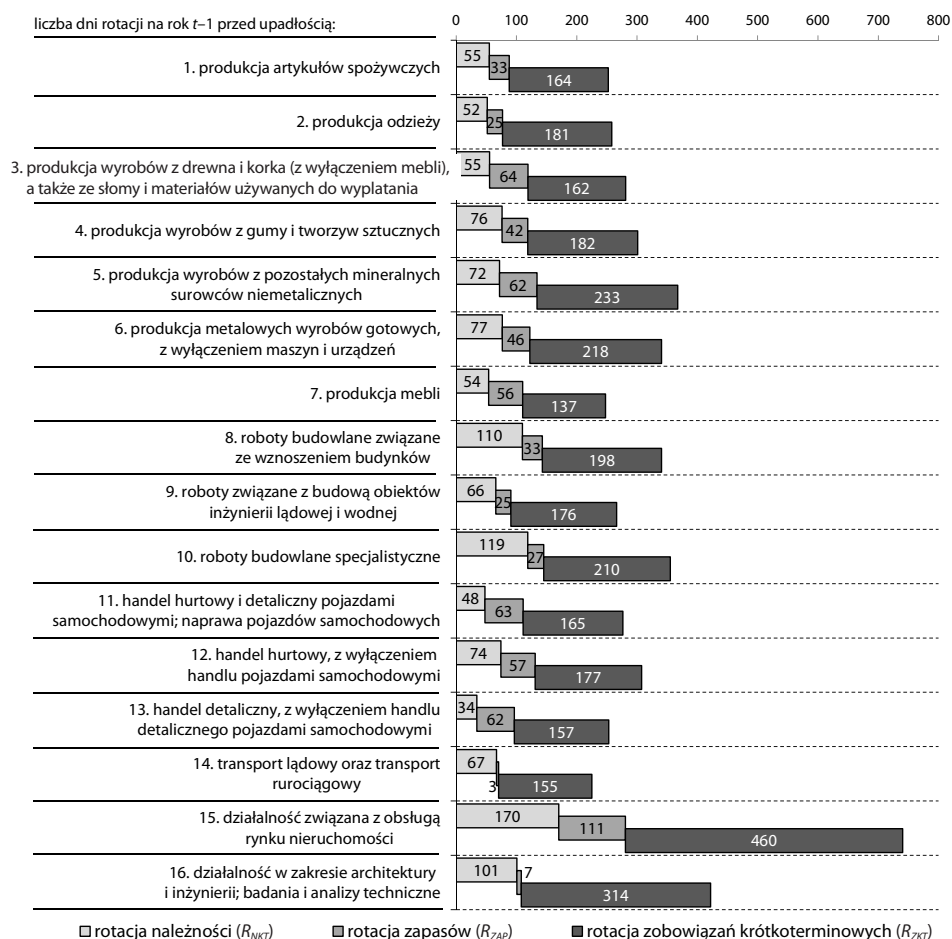
Wykres 3.15. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu rotacji zobowiązań krótkoterminowych $[(ZKT \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.3 (załącznik 2).

być wydłużany bez potrzeby, lecz powinien być zsynchronizowany z cyklem operacyjnym¹⁰². Pomimo niekwestionowanej zasadności i logiki takiego działania, respektowanie tych zasad w praktyce wcale nie jest takie proste. Podstawowym powodem tego stanu rzeczy jest paradoks wyrażający się tym, że działania te leżą w interesie wszystkich graczy na rynku, co nieuchronnie prowadzi do ścierania się ich interesów. Wnioski te są jeszcze bardziej dostrzegalne na poziomie analizowanych na rok przed ogłoszeniem upadłości składowych CKG w próbie przedsiębiorstw z 16 wybranych branż (wykres 3.16).

Jak wynika z analizy wykresu 3.16, prawdziwy jest wcześniej sformułowany wniosek o dużym znaczeniu cyklu rotacji zobowiązań, który miał wpływ na osiągnięcie ujemnych średnich poziomów CKG na rok przed ogłoszeniem upadłości we wszystkich 16 analizowanych branżach. Wniosek ten, wcześniej sformułowany na poziomie ogólnym, staje się wyraźnie dostrzegalny również na próbie przedsiębiorstw analizowanych w układzie branżowym. Zdecydowanie ponadprzeciętnie wydłużone, a tym samym oceniane jednoznacznie negatywnie, kształtowanie się w tym okresie rotacji zobowiązań bieżących miało miejsce w szczególności w podmiotach obsługujących rynek nieruchomości (średnio 460 dni), a także w przedsiębiorstwach realizujących

¹⁰² A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer, Z. Gołaś, *Konwersja gotówki...*, s. 70.



Wykres 3.16. Składowe cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w próbie upadłych przedsiębiorstw z 16 wybranych branż na rok przed ogłoszeniem ich niewypłacalności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabelach Z.2.10–Z.2.12 (załącznik 2).

działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz wykonujących badania i analizy techniczne (średnio 314 dni, zob. tabela Z.2.11, załącznik 2 i wykres 3.16). Warto zauważyć, że średni poziom R_{ZKT} w analizowanych 16 branżach (podany jako wartość porównawcza do wyników osiągniętych przez upadłe przedsiębiorstwa, zob. tabela Z.2.11, załącznik 2) nie przekraczał według SKwP 51 dni¹⁰³, ale rzadko był krótszy niż

¹⁰³ Jak wynika z obliczeń zawartych w tabeli Z.2.11 (załącznik 2), podawane przez SKwP średnie poziomy rotacji zobowiązań w przedsiębiorstwach 16 analizowanych branż osiągały najwyższe wielkości w przedsiębiorstwach budowlanych, których profil działalności wskazywał na realizację przez nie robót budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków.

24 dni¹⁰⁴. Porównywalne wnioski sformułowali również na podstawie przeprowadzonych badań A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer i Z. Gołaś: „w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego okres spłaty zobowiązań kształtował się w latach 2000–2007 średnio w przedziale od 63 do 75 dni”¹⁰⁵. Przytaczane wyniki badań, a także ukształtowane już w literaturze przedmiotu stanowisko, że cykl rotacji zobowiązań generalnie nie powinien być dłuższy niż 60 dni, stoją w sprzeczności do sytuacji, w jakiej znalazły się analizowane przedsiębiorstwa na rok przed ogłoszeniem ich upadłości. Zaprezentowane na wykresie 3.16 wyniki badań potwierdzają, że to właśnie analiza zmienności R_{ZKT} może stanowić bardzo ważne kryterium prospektywnej oceny jednostki, ukierunkowanej na badanie jej potencjalnego zagrożenia niewypłacalnością.

W literaturze przedmiotu można spotkać często podkreślane przez badaczy stanowisko, w którym artykułowane jest duże znaczenie, jakie przypisuje się CKG w ocenie bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Zapewne jest to właśnie wynik trójstopniowego syntetyzowania przez CKG sfery dyscypliny finansowej w zakresie terminowego inkasa należności i spłaty zobowiązań oraz operacyjnej sfery zarządzania gospodarką magazynową. Wskaźniki te rzeczywiście stanowią bardzo dobry barometr kondycji finansowej jednostki, o czym mogą świadczyć m.in. zaprezentowane w tabeli 3.10 poglądy wybranych autorów.

Tabela 3.10. Znaczenie składowych CKG (cykli rotacji należności, zobowiązań i zapasów) w kontekście zagrożenia bankructwem i upadłością przedsiębiorstwa według polskich badaczy

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
A. Bieniasz D. Czerwińska-Kayzer Z. Gołaś	CKG jest uznawany za jedną z najlepszych miar oceny efektywności zarządzania kapitałem obrotowym i jej wpływu na płynność płatniczą przedsiębiorstwa. Jest to możliwe, gdyż wiąże on poszczególne składniki kapitału obrotowego z obiegami gotówki oraz przekształca kwoty składników tego kapitału obrotowego na bardziej zrozumiałe cykle obrotu.
D. Wędzki	Opracowany przez V. Richardsa i E. Laughlina (1980) CKG należy do najlepszych miar płynności finansowej i wskaźników oceny jej strategii. Jest już na tyle rozpoznany, że doczekał się modyfikacji, np. w postaci ważonego cyklu konwersji gotówki (WCCC, ang. – <i>Weighted Cash Conversion Cycle</i> ; za: J.A. Gentry, R. Vaidyanathan, H.W. Lee).
M. Matusiak	Dokuczliwą dla przedsiębiorstw konsekwencją kryzysu na rynku finansowym jest stopniowe wychładzanie gospodarki, połączone z zaostrzeniem restrykcji banków w zakresie udzielania kredytów. Walcząc z obniżającą się zdolnością kredytową, przedsiębiorstwa zaczynają nagminnie korzystać z kredytu kupieckiego, na początku opóźniając płatności zobowiązań. Ponieważ jednak ten sam mechanizm będą stosować ich odbiorcy, wkrótce może się okazać, że rosnąca liczba podmiotów, dotychczas niemających problemów z terminowym regulowaniem swoich należności, stanie się dłużnikami (niewypłacalnymi).

¹⁰⁴ Najkrótszym z kolei średnim poziomem R_{ZKT} charakteryzowały się według badań SKWP przedsiębiorstwa realizujące działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz wykonujące badania i analizy techniczne. Co ciekawe, jednostki upadające z tej właśnie branży na rok przed ich niewypłacalnością wykazywały jedne z najdłuższych średnich cykli rotacji zobowiązań, które zostały zaobserwowane w 16 analizowanych branżach.

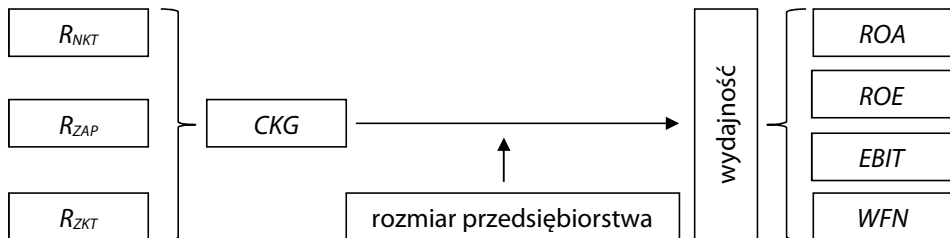
¹⁰⁵ A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer, Z. Gołaś, *Konwersja gotówki...*, s. 70.

Autor	Sformułowane stanowisko badawcze
P. Szubański	Przedsiębiorstwa, które mają problemy finansowe, w pierwszej kolejności nie płacą najmniejszym odbiorcom, czyli małym i średnim przedsiębiorcom. Jest to wynikiem tego, że zerwanie właściwych relacji z dużymi, kluczowymi kontrahentami jest dla nich w dalszej perspektywie nieopłacalne. Trafiając na ich czarną listę dłużników, będą mieli w przyszłości problemy z dalszą współpracą. Ponadto najwięksi dostawcy, wyposażeni w różne mechanizmy i sposoby odzyskiwania należności, skutecznie komunikują tę informację na rynku. W okresie spowolnienia gospodarczego zwiększa się ponadto zainteresowanie ubezpieczeniem należności. Przedsiębiorcy chcą się bowiem zabezpieczać nie tylko przed niewypłacalnością odbiorcy, ale pragną także w osobie ubezpieczyciela pozyskać silnego partnera.
O. Martyniuk	Kreowaniu wzrostu przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwie często towarzyszy udzielanie kredytu kupieckiego. Należy jednak zdawać sobie sprawę zarówno z zalet, jak i wad takiego działania. Stosowaniu odroczonej płatności powinno komplementarnie towarzyszyć stosowanie odpowiednich technik minimalizujących ryzyko kredytowe oraz technik finansowych ograniczających skutki jego zrealizowania się ¹⁰⁷ .
P. Łęcki	Praktyka gospodarcza pokazuje, że wzrost liczby niesolidnych kontrahentów, wzrost liczby przestępstw gospodarczych, a także likwidacji i upadłości podmiotów gospodarczych zmusza do bliższego zapoznania się z problematyką skutecznego zabezpieczenia swoich należności, jak również sposobów ich egzekwowania. Należy pamiętać, że rodzaj oraz termin dokonania prawnej formy zabezpieczeń określonej należności determinuje w dużym stopniu możliwość jej zaspokojenia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer, Z. Gołaś, *Konwersja gotówki w przedsiębiorstwach*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2009, nr 10, s. 72; J.A. Gentry, R. Vaidyanathan, H.W. Lee, *A Weighted Cash Conversion Cycle*, „*Financial Management*” 1990, vol. 19, s. 90–99; D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 267; M. Matusiak, *Długi na (kryzysowej) wadze*, „*Bank*” 2009, nr 2, s. 68; P. Szubański, *Rosnie problem należności*, Raport Ubezpieczenia, „*Businessman*” 2010, nr 1, s. 62–63; O. Martyniuk, *Jak zmniejszyć ryzyko kredytowe (utruty płynności)*, „*Rachunkowość*” 2013, nr 8, s. 13; P. Łęcki, *Zabezpieczenie i egzekwowanie wierzytelności pieniężnych* [w:] *Finanse i bankowość. Zarys problematyki*, red. E. Bogacka-Kisiel, M. Łyszczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 253.

¹⁰⁶ W przypadku, gdy nie ma możliwości regulowania należności w terminie realizacji usługi (sprzedaż gotówkowa, płatności kartą), przedsiębiorstwo może stosować według O. Martyniuk następujące metody i techniki minimalizujące ryzyko nieściągnięcia należności: 1) stworzenie wewnętrznej, jednolitej i spójnej polityki stosowania odroczonej płatności, uwzględniającej limity kredytów kupieckich, ich terminy, a także formy zabezpieczania wierzytelności i sposoby windykacji, w połączeniu z przekazaniem zakresu decyzyjności kierownictwu wyższego szczebla; 2) monitoring i okresowa weryfikacja przyjętej polityki kredytowania kontrahentów; 3) dostosowanie systemu informatycznego do przyjętej w przedsiębiorstwie polityki kredytowej, mającego na celu m.in. eliminację sytuacji, w których dochodzi do kumulacji nieściągniętych należności od wybranego kontrahenta; 4) skorelowanie efektywności ściągania należności z systemem motywacyjnym; 5) możliwie szeroka dywersyfikacja handlowa działalności przedsiębiorstwa; 6) okresowa analiza i weryfikacja wiarygodności finansowej (płatniczej) odbiorców; 7) bieżący nadzór i szybki proces decyzyjny nad portfelem należności jednostki; 8) oznaczanie faktur/rachunków pieczęciami prewencyjnymi (np. KRD); 9) ustalenie jak najniższej wartości transakcji podlegającej autoryzacji – w przypadku dopuszczania regulowania płatności kartami; 10) stosowanie osobistych lub rzeczowych form zabezpieczania wierzytel-

Omówione w tej części książki znaczenie *CKG*, a także jego składowych dla perspektywnej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, w szczególności, gdy kontynuacja jego działalności jest zagrożona, z jednej strony wynika z wcześniej podjętych wątków badawczych, tj. oceny płynności finansowej jednostki (podrozdział 3.2.3), a także oceny struktury oraz zdolności obsługi przez nią zadłużenia (podrozdział 3.2.4). Z drugiej jednak strony okazuje się, że nie można *CKG* traktować w oderwaniu od kolejnej grupy miar – efektywności działalności gospodarczej. Na taką właśnie interakcję zwracają uwagę m.in. S. Majeed, M.A. Majid Makki, S. Saleem, T. Aziz i T. Murugesu. Schematyczne ujęcie przez tych autorów omawianego problemu zostało przedstawione na rys. 3.2.



Rys. 3.2. Znaczenie cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) dla wybranych miar efektywności prowadzonej działalności gospodarczej według S. Majeed, M.A. Majida Makki, S. Saleema i T. Aziza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Majeed, M.A. Majid Makki, S. Saleem i T. Aziz, *The Relationship of Cash Conversion Cycle and Profitability of Firms: An Empirical Investigation of Pakistani Firms*, „Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking (JEIFEB)” January 2013, vol. 1, no. 1, s. 39; T. Murugesu, *Effect of Cash Conversion Cycle on Profitability: Listed Plantation Companies in Sri Lanka*, „Research Journal of Finance and Accounting” 2013, vol. 4, no. 18, s. 134.

Jak wynika z rys. 3.2, analizowane dotąd w opracowaniu obszary oceny upadających przedsiębiorstw przenikają się wzajemnie oraz mają wpływ na opisane w podrozdziale 3.2.6 miary efektywności działalności gospodarczej i produktywności zaangażowanych w nią aktywów. Na taką korelację wskazują również M.A. Attari, K. Raza, S. Rathika, B. Nimalathan i wielu innych¹⁰⁷. Interesujące jest jednak to, że autorzy ci zwracają większą uwagę na wielkość przedsiębiorstwa jako na cechę zmienną, która

ności, a także stosowanie technik finansowych służących ograniczaniu ryzyka kredytowego, wśród których najpopularniejszymi są faktoring i ubezpieczenie należności (O. Martyniuk, *Jak zmniejszyć ryzyko kredytowe (utruty płynności)*, „Rachunkowość” 2013, nr 8, s. 13–14). Praktyczne aspekty różnych form dochodzenia wierzytelności porusza również Ł. Grzechnik (*Odzyskiwanie długów w kryzysie. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 1–175). Instytucjonalne wsparcie oceny wiarygodności przedsiębiorstwa omawia natomiast L. Kowalczyk (*Praktyczne i teoretyczne aspekty badania wiarygodności firmy*, Difin, Warszawa 2006, s. 22–34).

¹⁰⁷ M.A. Attari, K. Raza, *The Optimal Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability*, „International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences” April 2012, vol. 2, no. 4, s. 189–203; S. Rathika i B. Nimalathan, *Cash Conversion Cycle and Profitability: A Case*

wpływa, obok CKG, na wydajność przedsiębiorstwa. Pomijają natomiast często już intuicyjnie wyczuwany związek branży i pozycji rynkowej jednostki, jaką zajmuje ona w swoim segmencie działalności gospodarczej. W opinii autora opracowania zastosowana w książce kolejność omawianych obszarów oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstw odpowiada poziomowi ich istotności oraz wpływu na poprawność perspektywnej oceny finansowej podmiotu w kontekście jego zagrożenia niewypłacalnością. Takie stanowisko nie jest jednak w literaturze przedmiotu spójnie artykułowane. Są bowiem badacze, dla których podstawą ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstw (ale często rozumianej w długim horyzoncie czasu) jest miara ich efektywności. Problematyce tej został poświęcony kolejny podrozdział książki.

3.2.6. Obniżenie efektywności działalności gospodarczej i spadek produktywności upadających przedsiębiorstw

Jak zauważa B. Prusak, „na rynku utrzymują się przedsiębiorstwa o zróżnicowanych poziomach rentowności, co jest efektem rozwoju zintegrowanych aktywów materialnych i kompetencji ludzkich. Bankrutują zaś jednostki, które nie są w stanie uzyskiwać nadwyżki korzyści skali nad kosztami wzrostu”¹⁰⁸. Przegląd zagregowanych modeli wczesnego ostrzegania przed upadłością, jaki przeprowadził W. Lichota, pozwolił mu wyciągnąć interesujący wniosek ogólny: w wyniku „analizy modeli, które posłużyły do oceny sytuacji finansowej firm, okazało się, że bardzo duże znaczenie ma wybór wskaźników, które składają się na daną funkcję. Większość autorów znaczną uwagę przywiązuje do wskaźników opartych na wyniku operacyjnym czy wyniku ze sprzedaży”¹⁰⁹. Te dwa poziomy wyniku finansowego odzwierciedlają bowiem efektywność podstawowej sfery prowadzonej działalności gospodarczej. Brak zysków na tym poziomie może być akceptowany w inwestycyjnej fazie cyklu rozwoju przedsiębiorstwa i to w szczególności (przy określonych założeniach biznesowych) w okresie bezpośrednio po jego utworzeniu, pod warunkiem, że są realne szanse na zmianę tej sytuacji w możliwej do przybliżonego określenia perspektywie czasu. Lech Bednarski, wymieniając dziewięć podstawowych symptomów pogarszającej się kondycji finansowej przedsiębiorstw, wskazuje na dwa, związane z ich rentownością: 1) znaczące zmniejszenie się kwoty zysku brutto i netto lub powstanie straty netto, a zatem pogorszenie się poziomów podstawowych wskaźników rentowności (sprzedaży, majątku, kapitału własnego); 2) powtarzającą się w ocenie przyczyn zmian przychodów ze sprzedaży i wyników finansowych przewagę wpływu czynników ekstensywnych nad intensywnymi¹¹⁰.

Study of Selected Listed Manufacturing Companies in Sri Lanka, Proceedings of the Abstracts of Jaffna University International Research Conference (JUICE-2012), s. 1–3.

¹⁰⁸ B. Prusak, *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 44.

¹⁰⁹ W. Lichota, *Metody wczesnego ostrzegania o zmianach sytuacji finansowej przedsiębiorstw*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 10, s. 30.

¹¹⁰ L. Bednarski, *Symptomy i metody oceny zagrożenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu w Gdyni” 1998, nr 2, s. 35.

W literaturze przedmiotu można również dostrzec odmienne poglądy w zakresie roli wyniku finansowego jako miernika oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa¹¹¹. Artur Paździor podkreśla jego znaczącą rolę w ocenach krótkookresowych, ale wskazuje na brak korelacji pomiędzy aktualną ceną rynkową akcji a poziomem zysku księgowego wielu spółek giełdowych. To pozwala mu na stwierdzenie, że „wynik finansowy nie w pełni odzwierciedla aktualną sytuację finansową przedsiębiorstwa”¹¹². Jak zauważa również K. Misiólek, rentowność działalności przedsiębiorstwa jest możliwa, gdy osiąga ono zyski, które jednak są konieczne (R.L. Ackoff) do jego przetrwania, ale nie uzasadniają jego istnienia¹¹³. Pogląd ten koresponduje ze stanowiskiem S. Sudoła, według którego jedynie w sytuacjach kryzysowych, gdy przedsiębiorstwo jest narażone na bankructwo, przetrwanie może być traktowane jako główny cel jednostki¹¹⁴. Nie można jednak w żadnym stopniu uznać za obiektywnie prawdziwe twierdzenia, że rentowność jest bez znaczenia dla długookresowej kontynuacji działalności gospodarczej. Odwołując się bowiem do podstawowych teorii prakseologii, której wiodącym przedstawicielem był m.in. T.M. Kotarbiński (1886–1931), skuteczność działania (często synonimicznie określana w literaturze, jak zauważa P. Tarka, jako: „efektywność”¹¹⁵, „rentowność”¹¹⁶, „produktywność”¹¹⁷, „korzystność”¹¹⁸, „ekonomiczność”¹¹⁹) uznawana jest za jedną z głównych cech sprawności działania, tj. stopnia, w jakim system (organizacja) wykorzystuje zasoby¹²⁰. Natomiast zdaniem Z. Gołasia jednym z ważniejszych wyznaczników pozycji ekonomicznej przedsiębiorstw jest ich efektywność finansowa, mierzona właśnie rentownością. Powołując się w swej opinii na stanowisko D. Wędzkiego, argumentuje to trzema przesłankami: 1) rentowność stanowi podstawę oceny

¹¹¹ Szerzej: A. Paździor, *Mankamenty zysku księgowego jako miernika oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2008, nr 4, s. 36–39.

¹¹² Ibidem, s. 36.

¹¹³ K. Misiólek, *Mierniki oceny przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2003, nr 3, s. 76; R.L. Ackoff, *Zarządzanie w małych dawkach*, PWN, Warszawa 1993, s. 7.

¹¹⁴ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1999, s. 64.

¹¹⁵ Efektywność, stanowiąca miarę skuteczności działania organizacji oraz racjonalności gospodarowania, „traktuje skuteczność jako jedno z kryteriów swojej oceny”. R. Matwiejczuk, *Efektywność – próba interpretacji*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 11, s. 27; A. Rutkowska, *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, nr 1/4, s. 439–453; P. Tarka, *Wyznaczniki efektywności działalności gospodarczej*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2010, nr 6, s. 13.

¹¹⁶ Rentowność (zyskowość) to relacja „zysku uzyskanego przez przedsiębiorstwo do wielkości sprzedaży, zaangażowanego majątku lub kapitału własnego”. P. Tarka, *Wyznaczniki efektywności...*, s. 14.

¹¹⁷ Produktywność w tych rozważaniach traktowana jest jako relacja pomiędzy wielkością sprzedaży a ilością zasobów wykorzystanych do jej wytworzenia.

¹¹⁸ Korzystność określa stopień, w jakim uzyskany wynik przewyższa koszty jego osiągnięcia.

¹¹⁹ Ekonomiczność stanowi stosunek osiągniętego przez przedsiębiorstwo efektu do poniesionego kosztu jego osiągnięcia. P. Tarka, *Wyznaczniki efektywności...*, s. 14.

¹²⁰ Ibidem, s. 13.

stopnia pomnażania kapitału właścicielskiego w kontekście koncepcji *Value Based Management*; 2) rentowność wyraża funkcję celu przedsiębiorstwa; 3) analiza rentowności umożliwia identyfikację czynników zdolności wartości dla właścicieli, postrzeganej w kategorii zysku bilansowego i/lub rezyduального¹²¹.

Bez względu na pełne bądź tylko częściowe traktowanie osiągniętych wyników finansowych jako barometru kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw niewątpliwie należy zgodzić się z faktem, że wzrost poziomów mierników rentowności uznaje się, w przeważającej większości sytuacji, za zjawisko oczekiwane i pożądane¹²². Co prawda, w literaturze przedmiotu występuje wyraźna dychotomia w traktowaniu osiągniętych wyników finansowych jako nadrzędnych wobec drugorzędnych celów działalności przedsiębiorstwa¹²³. W praktyce jednak często okresowe rozliczanie działalności zarządu przedsiębiorstwa z wyników jego kadencji również dotyczy właśnie tej sfery racjonalnego gospodarowania, opartej na realizacji właściwej polityki kosztowej w stosunku do pulapu generowanych przychodów. Nie jest zatem zaskoczeniem twierdzenie, że każda z przedstawionych w tabeli 3.11 relacji wskaźnikowych przyjmuje *de facto* w praktyce charakter stymulanty. Oczekiwane zarówno przez właścicieli kapitału, inwestorów, jak i samych zarządzających jest osiągnięcie możliwie wysokiego poziomu zysku z każdej generowanej jednostki przychodu. Warto jednocześnie zauważyć, że korekta wskaźników nr 3 i 8 o wartość odpisów amortyzacyjnych jest ureal-

¹²¹ Z. Gołaś, *Zróżnicowanie i determinanty rentowności sektora MŚP w Unii Europejskiej*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 12, s. 14.

¹²² Warto tu przywołać stanowisko R. Cieślika i W. Szczęsnego, którzy, rozważając teoretyczne podstawy jakości zysku, zwracają z kolei uwagę na jego wiarygodność i istotność, przy czym tę drugą pożądaną jego cechą dostrzegają wówczas, gdy zysk księgowy jest trwały i może stanowić efektywną podstawę prognozowania. R. Cieślik, W. Szczęsny, *Teoretyczne i praktyczne aspekty jakości zysku* [w:] *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Informacja finansowa i jej wykorzystanie w warunkach stosowania MSR/MSSF*, red. J. Turyna, W. Szczęsny, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 56.

¹²³ Jak zwykle bywa w nauce, również to pole obserwacji ma zarówno swoich zwolenników, jak i sceptyków. Bardzo trafnie i zarazem syntetycznie ujął tę problematykę L. Czechowski, który dostrzegł, że coraz większe zainteresowanie w teorii ekonomii wzbudza kierunek kwestionujący maksymalizację zysku jako celu przedsiębiorstwa. Według przedstawicieli tego nurtu myślenia (m.in.: W.J. Baumol, L. Schall, Ch. Haley, H.A. Simon, G. Yarrow i inni) osiągnięcie zysku jest możliwe tylko w krótkim okresie, natomiast trwałe czerpanie zysku oraz uchronienie współczesnego przedsiębiorstwa przed upadłością wymaga określonego ograniczenia poziomu zysku do wielkości zadowalającej właścicieli przedsiębiorstwa. Przywoływany przez L. Czechowskiego W.J. Baumol definiuje bowiem zysk dla nich zadowalający jako możliwy do zaakceptowania w długim okresie oraz zapewniający wystarczające dywidendy dla inwestorów w celu ich dalszego angażowania się w procesy inwestycyjne jednostki. Szerzej: W.J. Baumol, *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, New York 1959, s. 51; L. Schall, Ch. Haley, *Financial Management*, McGraw-Hill, New York 1983, s. 42; H.A. Simon, *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1995, no. 1; G. Yarrow, *Privatization in Theory and Practice*, „Economic Policy” 1986; za: L. Czechowski, *Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 116.

nieniem wcześniej zapisanych w tabeli 3.11 relacji wskaźnikowych (nr 2 i 7). Ich korekta *in plus* o wartość wcześniej odjętej w rachunku zysków i strat amortyzacji zwiększa *de facto* poziom tych wskaźników, ale jego uzasadnieniem jest brak faktycznego odpływu w tym okresie obrotowym środków pieniężnych. Jest to bowiem wyraz traktowania odpisów amortyzacyjnych jako kosztu zmniejszającego podstawę opodatkowania. Wnioski z tej części analizy sprawozdań finansowych na próbie 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce zostały oparte na relacjach wskaźnikowych zawartych w tabeli 3.11, a także na wynikach zamieszczonych w tabelach Z.2.4 oraz Z.2.13–Z.2.15 (załącznik 2).

Tabela 3.11. Badanie rentowności prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych

Lp.	Wskaźniki z obszaru rentowności działalności gospodarczej	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
1.	Wskaźnik rentowności sprzedaży <i>Sales profitability ratio</i>	WS	PS
2.	Wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży <i>Operating profitability ratio</i>	WOP	PS + PPOP
3.	Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży <i>Corrected operating profitability ratio</i>	WOP + AM	PS + PPOP
4.	Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto <i>The gross margin ratio</i>	WFB	PS
5.	Skorygowany wskaźnik rentowności sprzedaży brutto <i>Corrected gross margin ratio</i>	WFB + AM	PS
6.	Wskaźnik rentowności brutto <i>Gross profitability ratio</i>	WFB	PS + PPOP + PF + ZNDW
7.	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto (rentowność ze sprzedaży) <i>ROS – Return on sale (Profit margin on sales)</i>	WFN	PS
8.	Skorygowany wskaźnik rentowności sprzedaży netto <i>ROS' – Corrected return on sale (Corrected profit margin on sales)</i>	WFN + AM	PS
9.	Wskaźnik rentowności netto <i>Net profitability ratio</i>	WFN	PS + PPOP + PF + ZNDW

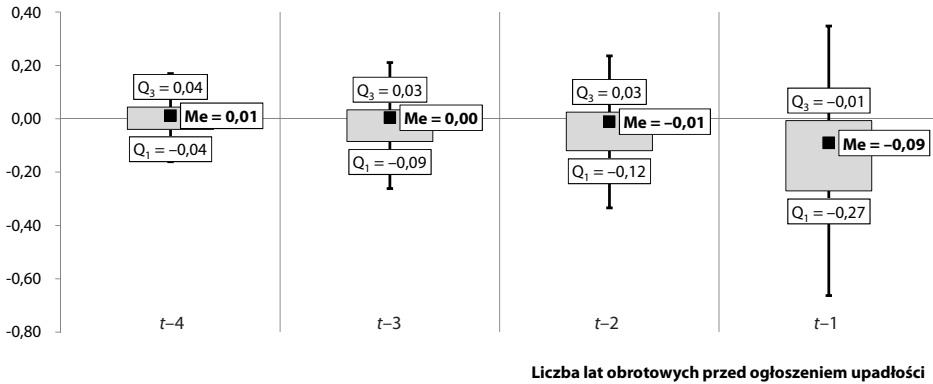
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Bednarski, *Analiza finansowa...*, s. 103–108; Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa...*, s. 140–141; G. Michalski, *Ocena finansowa kontrahenta...*, s. 71–74; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 103–104; W. Skoczylas, *Instrumenty oceny rentowności przedsiębiorstw [w:] Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009, s. 200–205; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa...*, s. 81–84.

Punktem wyjścia w ocenie obniżającej się efektywności upadających w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw stał się wskaźnik rentowności sprzedaży. Jego zmienność w okresie 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o niewypłacalności została przedstawiona na wykresie 3.17, a szczegółowe obliczenia zawiera tabela Z.2.4 (załącznik 2). Połowa analizowanych upadłości przedsiębiorstw z tego okresu na rok przed ich upadłością ponosiła stratę na poziomie wyniku ze sprzedaży, która odpowiadała

co najmniej 9,02% osiąganych przychodów ze sprzedaży. Ujemny wynik finansowy tego poziomu został zaobserwowany w 50% analizowanej próby upadłości przedsiębiorstw dopiero na 2 lata przed ich trwałą niewypłacalnością. Natomiast ocena zmienności tego wskaźnika (WS / PS) na poziomie średniej arytmetycznej (z pominięciem wartości nietypowych) wskazuje na przeciętne wchodzenie upadających przedsiębiorstw w strefę straty na poziomie wyniku ze sprzedaży już na 3 lata przed ogłoszeniem upadłości. Podobnie jak na wszystkich innych wykresach w tej części opracowania „pudełko” zmienności danego wskaźnika (zob. wykres 3.17) pozwala zobrazować jego granice, które są charakterystyczne dla 50% środkowych obserwacji. Daje się też zaobserwować asymetrycznie (*in minus*) rosnące (tzn. wydłużające się w pionie) pole zmienności wskaźnika rentowności sprzedaży, które zostało wyznaczone wielkościami charakterystycznymi dla 25% i 75% analizowanych upadłości przedsiębiorstw. Oznacza to, że 25% analizowanych obserwacji wykazywało z roku na rok coraz mniejszą efektywność. Ponościły one tym samym na 4 lata przed upadłością stratę ze sprzedaży w wysokości co najmniej 4 jp. na każde 100 jp. generowanych przychodów ze sprzedaży i doprowadziły do jej zwiększenia na rok przed upadłością do poziomu co najmniej 27 jp. na każde 100 jp. osiąganych przychodów ze sprzedaży. W przypadku oceny 75% analizowanej próby upadłości przedsiębiorstw rentowność sprzedaży na 4 lata przed upadłością nie przekraczała 4,42%, natomiast nie była również większa niż (-0,72%) na rok przed niewypłacalnością¹²⁴. Tę malejącą efektywność upadających przedsiębiorstw można zaobserwować na podstawie ich charakterystyki w okresie 4 lat poprzedzających ogłoszenie upadłości (zob. wykres 3.17).

Rentowność sprzedaży jest jednym z tych wskaźników, których poziomy są bardzo mocno uzależnione od branży, specyfiki działalności, a także (co wiąże się z dwoma pierwszymi) od stosowanej w przedsiębiorstwie strategii koncentracji (indywidualizacji sprzedaży) lub rozproszenia (wykorzystywania efektów skali). Na wykresie 3.18 (oraz w tabeli Z.2.13, załącznik 2) przedstawiono obserwowane obniżenia pułapów rentowności sprzedaży w przedsiębiorstwach 16 wybranych branż, które złożyły do właściwego (dla miejsca ich siedziby prowadzonej działalności gospodarczej) sądu gospodarczego sprawozdania finansowe w okresie 4 lat poprzedzających ogłoszenie upadłości. Co interesujące, jeszcze na 4 lata przed datą upadłości średnie poziomy rentowności sprzedaży w upadających przedsiębiorstwach przyjmowały w przypadku aż 12 analizowanych branż wartości dodatnie. Wówczas brak rentowności (ujemne średnie jej poziomy) został zaobserwowany wyłącznie w próbie przedsiębiorstw należących do 4 następujących branż: 1) produkujących odzież; 2) zróżnicowanych przedmiotem sprzedaży sklepów handlu detalicznego; 3) firm transportowych; 4) podmiotów zajmujących się działalnością związaną z obsługą rynku nieruchomości. Na 3 lata przed upadłością ujemne przeciętne wielkości wskaźnika rentowności sprzedaży występowały już w 8 branżach, natomiast na 2 lata przed upadłością tylko w przypadku podmiotów realizujących roboty budowlane związane ze wznoszeniem

¹²⁴ Podane wielkości procentowe zostały zaokrąglone zgodnie z odpowiednimi wartościami, wynikającymi z przeprowadzonych badań, których wyniki zostały zawarte w tabeli Z.2.4 (załącznik 2), natomiast ich przybliżenie: $Q_{3(t-4)} = 0,04$ i $Q_{3(t-1)} = -0,01$ – prezentuje wykres 3.17.



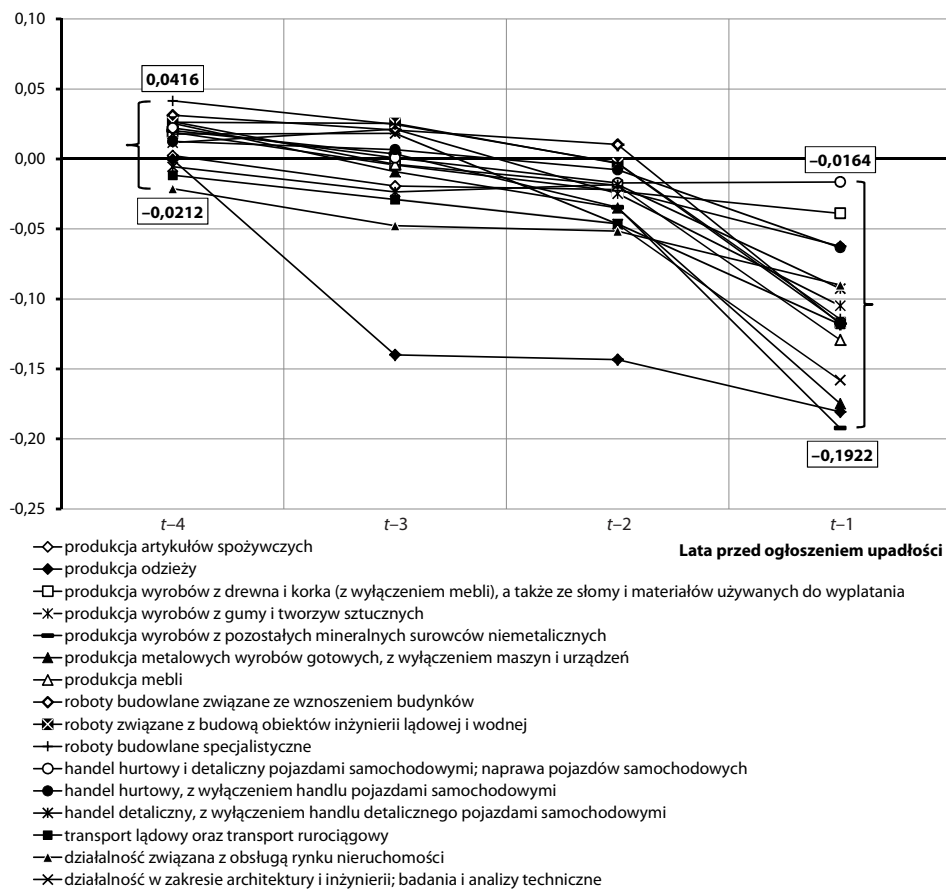
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1665	1871	1935	1359
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,01	-0,01	-0,03	-0,12
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,06	0,08	0,10	0,17
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,16	-0,26	-0,33	-0,66
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,17	0,21	0,24	0,35

Wykres 3.17. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności sprzedaży (WS / PS) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.4 (załącznik 2).

budynków występował dodatni przeciętny poziom rentowności sprzedaży (1,03%). Ostatecznie na rok przed upadłością we wszystkich 16 próbach upadających podmiotów, ujętych w segmentacji branżowej, przeciętnie występowała strata na poziomie wyniku ze sprzedaży. Jej rozpiętość, jak wskazuje wykres 3.18, oscylowała pomiędzy -19,22% a -1,64%. Najniższy średni poziom omawianego wskaźnika (WS / PS) został zaobserwowany w przedsiębiorstwach produkujących wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych. Natomiast stosunkowo najmniejszą stratę ze sprzedaży w relacji do osiągniętych przychodów ponosiły na rok przed upadłością podmioty handlu hurtowego i detalicznego pojazdami samochodowymi, realizujące również działalność w zakresie naprawy pojazdów samochodowych.

Ocenę zdolności przedsiębiorstwa do generowania zysku na poziomie działalności operacyjnej w stosunku do skumulowanej wartości osiągniętych przychodów ze sprzedaży i pozostałych przychodów operacyjnych umożliwiają dwa kolejne wskaźniki (nr 2 i 3) zawarte w tabeli 3.11 – wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży oraz wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży. Różnią się one nieznacznie z uwagi na najczęściej relatywnie niedużą korektę wskaźnika nr 3 o wartość odpisów amortyzacyjnych. Z praktycznego punktu widzenia ta druga relacja będzie jednak, w ocenie autora, bardziej użyteczna i wiarygodna, gdyż jej formuła obliczeniowa uwzględni

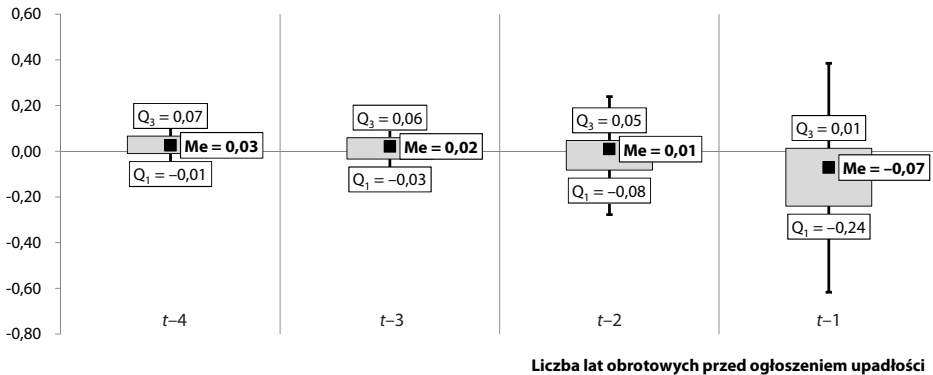


Wykres 3.18. Rentowność sprzedaży (WS / PS) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.13 (załącznik 2).

„kasowy”, a nie „memoriałowy” charakter myślenia. Dlatego też na wykresie 3.19 przedstawiono wyłącznie kształtowanie się zmienności wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży, zaś obliczenia szczegółowe zarówno tej, jak i bazowej dla niej relacji (tj. nieuwzględniającej korekty amortyzacyjnej) zawiera tabela Z.2.4 (załącznik 2).

Pomimo że w obliczeniach wskaźnika przedstawionego na wykresie 3.19 dodany został, wcześniej uwzględniony w rachunku zysków i strat, koszt amortyzacji, to i tak na rok przed ogłoszeniem upadłości w analizowanej próbie przedsiębiorstw strata na poziomie wyniku z działalności operacyjnej wynosiła przeciętnie 9 jp. na każde 100 jp. osiąganych przychodów ze sprzedaży i pozostałych przychodów operacyjnych. Przeciętne upadające jednostki (średkowe 50% obserwacji) przyjmowały na rok przed upadłością wartość analizowanego wskaźnika w zakresie od $-0,24$ jp. do $0,01$ jp. Wynikające z tych badań miary opisu próby upadających w latach 2007–2013 przedsiębiorstw



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_u = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_u bez wartości nietypowych i bd.)	1663	1811	1931	1359
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,03	0,02	0,00	-0,09
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,06	0,06	0,09	0,17
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,12	-0,17	-0,28	-0,62
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,18	0,19	0,24	0,39

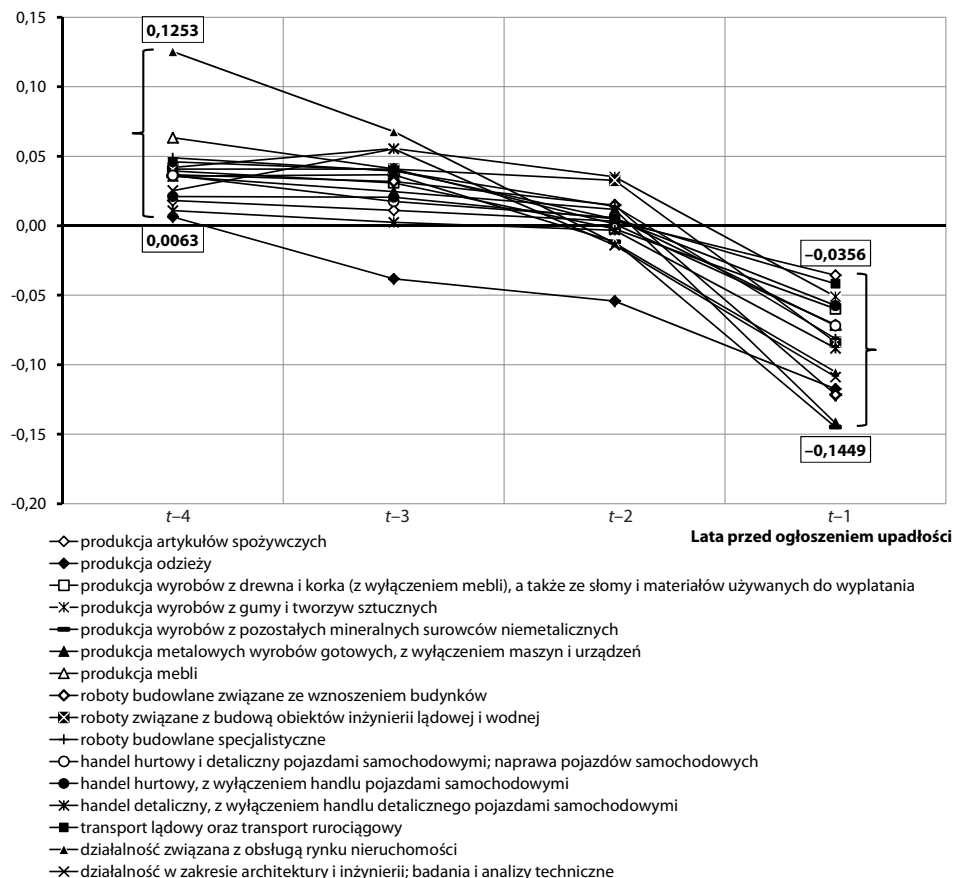
Wykres 3.19. Pozycyjne miary położenia wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży $[(WOP + AM) / (PS + PPOP)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.4 (załącznik 2).

mają dużą wartość o tyle, o ile będą wykorzystywane jako benchmarki dla porównań analizowanych w praktyce jednostek gospodarczych. Dlatego też ich precyzyjne odniesienie do porównywalnej branżowo grupy upadłości umożliwiają wyniki badań, które zostały przedstawione w ujęciu szczegółowym w tabeli Z.2.14 (załącznik 2), a także w ujęciu graficznym na wykresie 3.20.

Na wykresie 3.20 został przedstawiony średni poziom wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży dla 16 wybranych branż, w których wystąpiły upadłości poddanych badaniom przedsiębiorstw. Graficzna prezentacja tej relacji wskaźnikowej w dłuższej perspektywie (4 lata) umożliwia dostrzeżenie bardzo ważnego dla analizowanych podmiotów momentu. Było nim przejście ze strefy zysku w strefę straty na poziomie wyniku z działalności operacyjnej. Dlatego też na szczególną uwagę zasługują następujące fakty:

- 1) Na rok przed upadłością średnie poziomy skorygowanej rentowności operacyjnej we wszystkich 16 analizowanych próbach upadłości (określonych pod względem przynależności branżowej) były ujemne i oscylowały pomiędzy -3,56% a -14,49%.
- 2) Średnio na 2 lata przed upadłością ujemne wartości analizowanego wskaźnika występowały tylko w 6 na 16 analizowanych branż.



Wykres 3.20. Skorygowana rentowność operacyjna sprzedaży $[(WOP + AM) / (PS + PPOP)]$ w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.14 (załącznik 2).

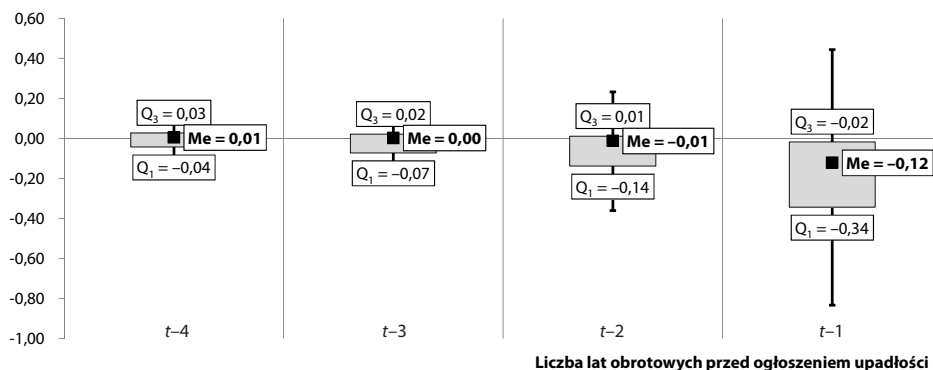
- 3) Przeciętnie na 3 lata przed upadłością ujemną wartość analizowanej relacji wskaźnikowej przyjmowały wyłącznie podmioty przynależące do jednej branży – produkcja odzieży.
- 4) Na 4 lata przed ogłoszeniem upadłości wszystkie analizowane próby upadających przedsiębiorstw, przynależących do 16 zidentyfikowanych branż, charakteryzowała przeciętnie dodatnia wartość skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży. Jej wysokość jednak we wszystkich branżach była niższa w stosunku do wyników osiągniętych przez tożsame branżowo, ale znajdujące się w lepszej kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa (zob. dane SKwP w tabeli Z.2.14, załącznik 2).

Z wcześniej przytaczanych poglądów różnych badaczy wynika, że pożądane jest utrzymywanie w dłuższej perspektywie nie tylko dodatniej, ale przede wszystkim stabilnej lub rosnącej wartości analizowanego wskaźnika. Ocenę tego, jaki pułap rentowności jest do zaakceptowania, a kiedy jej poziom powinien być postrzegany przez management jako wyraźny sygnał ostrzegawczy, umożliwiają analiza danych zawartych w tabeli Z.2.14 (załącznik 2). Podane tam za T. Dudyczem i W. Skoczylas średnie poziomy skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży, obliczone na reprezentatywnej próbie jednostek gospodarczych wybranych branż, stanowią komplementarnie do omawianych wyników upadłych jednostek „benchmarki pozytywne” kształtowania się zmienności tej relacji wskaźnikowej. Dzięki nim można m.in. zestawić przytaczany przykład coraz głębszej (analizowanej w ujęciu przeciętnym) nieefektywności jednostek produkujących odzież ze średnim kształtowaniem się w kolejnych latach tej relacji wskaźnikowej w próbie homogenicznych branżowo przedsiębiorstw. Podczas gdy w upadających przedsiębiorstwach produkcyjnych z branży odzieżowej w okresie 4 lat poprzedzających ich niewypłacalność wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie od $-11,74\%$ do $0,63\%$, to zmienność tak ocenianej rentowności sprzedaży w reprezentatywnej próbie tożsamy branżowo podmiotów oscylowała (według SKwP) pomiędzy $4,85\%$ a $7,92\%$ ¹²⁵.

Analogiczne badania obniżającej się rentowności (a *de facto* ostatecznie jej braku), ocenianej z perspektywy kolejno wyszczególnianych w rachunku zysków i strat wyników finansowych zawiera tabela Z.2.4 (załącznik 2). Podane zostały tam zmienności wskaźników rentowności (dla próby upadających przedsiębiorstw), oparte zarówno na poziomie wyniku finansowego brutto, jak i na poziomie wyniku finansowego netto. W dalszej części książki skoncentrowano uwagę na ostatnim i jednocześnie podsumowującym analizowany obszar badawczy wskaźniku – rentowności netto $[WFN / (PS + PPOP + PF + ZNDW)]$. Jego konstrukcja pozwala ocenić, jaki poziom wyniku finansowego netto pozostaje do dyspozycji jednostki gospodarczej ze wszystkich wygenerowanych przez nią kategorii przychodów, tj. przychodów ze sprzedaży, pozostałych przychodów operacyjnych, przychodów finansowych oraz zysków nadzwyczajnych.

Na wykresie 3.21 przedstawiono obniżający się, wraz ze zbliżaniem się do stanu upadłości, poziom przeciętnej rentowności netto, oparty na badaniach upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013. Na rok przed upadłością połowa analizowanych podmiotów ponosiła ze wszystkich źródeł przychodów stratę, której przeciętna wartość wynosiła co najmniej 12 jp. na każde 100 jp. osiągniętych całkowitych przychodów. Należy również zauważyć, że typowe – środkowe 50% badanych przedsiębiorstw – ponosiło tę stratę na poziomie pomiędzy -2 jp. a -34 jp. na każde 100 jp. całkowitych przychodów. Natomiast 25% analizowanej zbiorowości jednostek gospodarczych w całym czteroletnim okresie poprzedzającym upadłość ponosiło w ogóle stratę netto w stosunku do osiągniętych całkowitych przychodów. Te wnioski potwierdzają obserwacje standingu ekonomiczno-finansowego wielu przedsiębiorstw na rynku, które pomimo ponoszenia straty netto funkcjonują często przez wiele lat w gospodarce i nie ma prawnych przesłanek postawienia ich w stan upadłości. Dlatego też, chociaż osiągnąy wynik finansowy netto dla wielu obserwatorów

¹²⁵ Zob.: dane dla działu produkcja odzieży (dział 14, PKD 2007) zawarte w tabeli Z.2.14 (załącznik 2).



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1670	1855	1951	1380
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,01	-0,00	-0,04	-0,15
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,05	0,06	0,09	0,20
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,15	-0,21	-0,36	-0,83
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,13	0,16	0,23	0,44

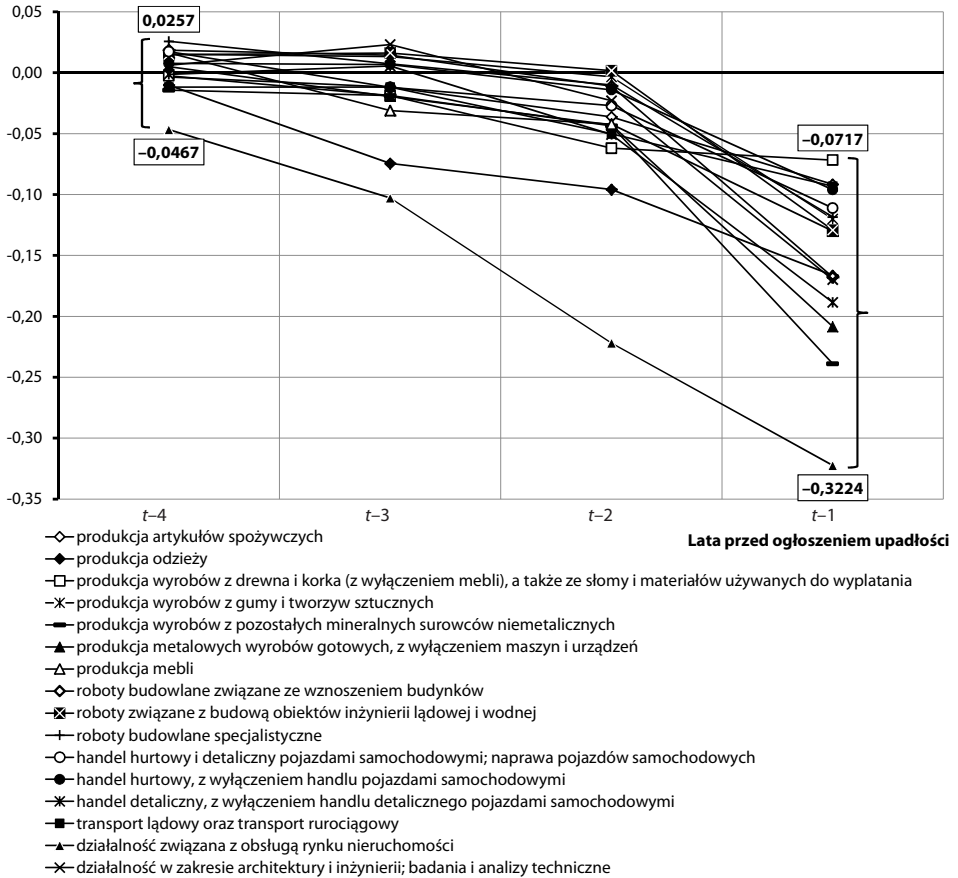
Wykres 3.21. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności netto $[WFN / (PS + PPOP + PF + ZNDW)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.4 (załącznik 2).

może stanowić źródło oceny, to należy zauważyć, że przy zastosowaniu wyłącznie tego kryterium może ona być bardzo powierzchowna, a niekiedy nawet myląca.

Podobnie jak w przypadku pozostałych wskaźników, tak również w odniesieniu do analizowanej w tym miejscu rentowności netto warto posłużyć się dekompozycją syntetycznych wyników i odnieść się do 16 homogenicznych branżowo prób upadłych przedsiębiorstw. Zawarte w tabeli Z.2.15 (załącznik 2) oraz na wykresie 3.22 miary oceny zmienności tego wskaźnika, w ciągu 4 lat poprzedzających ogłoszenie upadłości, pozwalają na sformułowanie następujących wniosków szczegółowych:

- 1) Zmienność przeciętnego poziomu wskaźnika rentowności netto, obserwowana w ciągu 4 lat poprzedzających orzeczenie o trwałej niewypłacalności podmiotów stanowiących próbę badawczą, oscylowała w przedziale od $-4,67\%$ do $2,57\%$ na 4 lata przed upadłością i obniżyła się na rok przed upadłością do średniego poziomu zawierającego się w granicach od $-32,24\%$ do $-7,17\%$.
- 2) Analogicznie oceniana rentowność netto, badana na reprezentatywnej próbie 16 tożsamych branżowo zbiorów podmiotów gospodarki narodowej przez T. Dudycza i W. Skoczylas (zob. dane SKwP, tabela Z.2.15, załącznik 2), oscylowała w tych samych latach w przedziale od $1,18\%$ do $11,89\%$ i była uwarunkowana marżą netto, jaką mogły osiągnąć przedsiębiorstwa z określonych branż.



Wykres 3.22. Rentowność netto $[WFN / (PS + PPOP + PF + ZNDW)]$ w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.15 (załącznik 2).

- 3) Ujemną przeciętną wartość wskaźnika rentowności netto przyjmowały przedsiębiorstwa ze wszystkich 16 branż na rok przed ich upadłością.
- 4) Na 2 lata przed upadłością dodatnią średnią wartość analizowanego wskaźnika zaobserwowano wyłącznie w branży budowlanej (roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej). Pomimo to analizowana w tym okresie rentowność netto (0,17%) była tu i tak zdecydowanie niższa od średniej dla tej branży, która według badań SKwP w latach 2006–2012 oscylowała w przedziale od 3,07% do 6,69%¹²⁶.

¹²⁶ Zob. dane dla działu roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42, PKD 2007) zawarte w tabeli Z.2.15 (załącznik 2).

- 5) Przeciętnie na 3 lata przed upadłością wskaźnik rentowności netto wykazywał dodatnie wartości w aż 7 spośród 16 analizowanych branż, natomiast na 4 lata przed ogłoszeniem upadłości już w większości prób (podmioty z 9 branż) występowała dodatnia średnia rentowność netto.

Kolejna grupa wskaźników analizowanego obszaru odnosi się do rentowności wykorzystanego w procesach gospodarczych majątku. Wyszczególnione w tabeli 3.12 wskaźniki pozwoliły na wyciągnięcie wniosków z badań nad zmianami w rentowności przedsiębiorstw upadających w Polsce w latach 2007–2013. Szczegółowe obliczenia tej grupy wskaźników zostały przedstawione w tabelach Z.2.5 oraz Z.2.16 i Z.2.17 (załącznik 2). Przystępując do analizy przedstawionych w dalszej części wniosków z tego etapu badań, należy w szczególności mieć na względzie, opisane we wprowadzeniu do załącznika 2, uwagi metodyczne dotyczące m.in. sposobu obliczania trzech ostatnich wskaźników (nr 9, 10 i 11) zawartych w tabeli 3.12. Istotne jest to, że przy obliczaniu: rentowności kapitałów własnych (WFN / KW); stopnia pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej $[(WFN + AM)/(ATRW_t - ATRW_{t-1})]$ oraz stopnia pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej $[(WFN + AM) / (A_t - A_{t-1})]$, w przypadku generowania jednocześnie ujemnych wartości licznika i mianownika, konieczne było zastosowanie iloczynu jego wyniku i wartości (-1) . Pominięcie takiego działania w rezultacie doprowadziłoby bowiem do uzyskania mylących wyników, gdyż iloraz dwóch wartości ujemnych generował wartość dodatnią, która wbrew logice i sprzecznie z rzeczywistością wskazywała na pozytywne kształtowanie się danego wskaźnika, co w próbie upadających przedsiębiorstw oczywiście nie miało miejsca. Przykłady potwierdzające zasadność zastosowania opisanej reguły można znaleźć, analizując parami wyniki wskaźników nr: 9–10; 11–12; 13–14, które zostały zawarte w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

Tabela 3.12. Badanie rentowności kapitałów i produktywności angażowanego w procesy gospodarcze majątku przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych

Lp.	Wskaźniki rentowności i produktywności angażowanego w procesy gospodarcze kapitału i majątku przedsiębiorstw	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
1.	Wskaźnik produktywności majątku <i>Productivity ratio of assets</i>	PS	A
2.	Wskaźnik rentowności majątku na poziomie wyniku ze sprzedaży <i>Profitability ratio of assets to the result on sales</i>	WS	A
3.	Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów <i>ROI – Return on investment ratio</i>	WOP	A
4.	Skorygowany wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów <i>ROI' – Corrected return on investment ratio</i>	$WOP + AM$	A
5.	Wskaźnik rentowności brutto aktywów <i>Gross profitability of assets ratio</i>	WFB	A
6.	Skorygowany wskaźnik rentowności brutto aktywów <i>Corrected gross profitability of assets ratio</i>	$WFB + AM$	A
7.	Wskaźnik rentowności aktywów <i>ROA – Return on total assets</i>	WFN	A

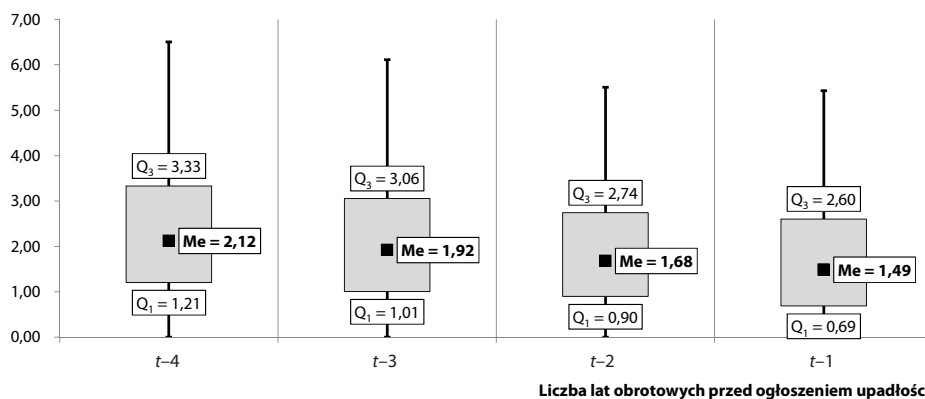
Tabela 3.12. cd.

Lp.	Wskaźniki rentowności i produktywności angażowanego w procesy gospodarcze kapitału i majątku przedsiębiorstw	Relacja wskaźnikowa	
		licznik	mianownik
8.	Skorygowany wskaźnik rentowności aktywów <i>ROA' – Corrected return on total assets</i>	$WFN + AM$	A
9.	Wskaźnik rentowności kapitałów własnych <i>ROE – Return on common equity</i>	WFN	KW
10.	Stopień pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej <i>Degree of growth coverage of fixed assets from a financial surplus</i>	$WFN + AM$	$ATRW_t - ATRW_{t-1}$
11.	Stopień pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej <i>Degree of growth coverage of total assets from a financial surplus</i>	$WFN + AM$	$A_t - A_{t-1}$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Bednarski, *Analiza finansowa...*, s. 108–113; Z. Leszczyński, A. Skowronek-Mielczarek, *Analiza ekonomiczno-finansowa...*, s. 142; G. Michalski, *Ocena finansowa kontrahenta...*, s. 97; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 97–99, 105, 189–190; W. Skoczyła, *Instrumenty oceny...*, s. 205–208; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa...*, s. 84–89.

Podstawowym wskaźnikiem odzwierciedlającym zdolność generowania przychodów z zaangażowanych kapitałów i wykorzystywanego w procesach gospodarczych majątku jest wskaźnik produktywności majątku (PS / A). Pożądane jest obserwowanie jego rosnącej bądź co najmniej ustabilizowanej wielkości. W zależności od struktury ponoszonych w przedsiębiorstwie kosztów, jeżeli nie ma konieczności dodatkowego zwiększania zaangażowanych aktywów, a jedynie możliwe jest ich wydajniejsze wykorzystanie, to oczekiwane jest generowanie jak największych przychodów ze sprzedaży. Jeżeli natomiast ich osiągnięcie wymaga zaangażowania dodatkowych kapitałów w celu zwiększenia wartości np. środków trwałych, to zachodzi wówczas konieczność analizy zmian w prognozie rentowności i oceny nowej struktury kosztów stałych. Może bowiem się okazać, że jednorazowa szansa, umożliwiająca przedsiębiorstwu osiągnięcie dodatkowych przychodów, będzie w konsekwencji powiększenia aktywów trwałych tej jednostki w przyszłości determinowała zwiększone koszty stałe ich utrzymania. To natomiast w dłuższej perspektywie osłabi produktywność jej majątku. W takich warunkach wskaźnik ten będzie raczej traktowany jako nominanta. Oznacza to, że pożądane będzie generowanie określonego przedziału zmienności przychodów: z jednej strony nie za niskich, aby wystarczyły na osiągnięcie odpowiedniej marży, z drugiej strony nie za wysokich, aby przedsiębiorstwo w okresie dekoniunktury było w stanie pokryć ponoszone koszty stałe. Na wykresie 3.23 przedstawione zostało kształtowanie się produktywności majątku w próbie upadających w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, w okresie 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o ich trwałej niewypłacalności.

Jak można zauważyć z analizy wyników badań zawartych na wykresie 3.23, wraz ze zbliżaniem się do upadłości w przedsiębiorstwach jednoznacznie obniża się produktywność wykorzystania majątku. Podczas gdy jeszcze na 4 lata przed upadłością jednostki te były w stanie przeciętnie na każde 100 jp. zaangażowanych w procesy



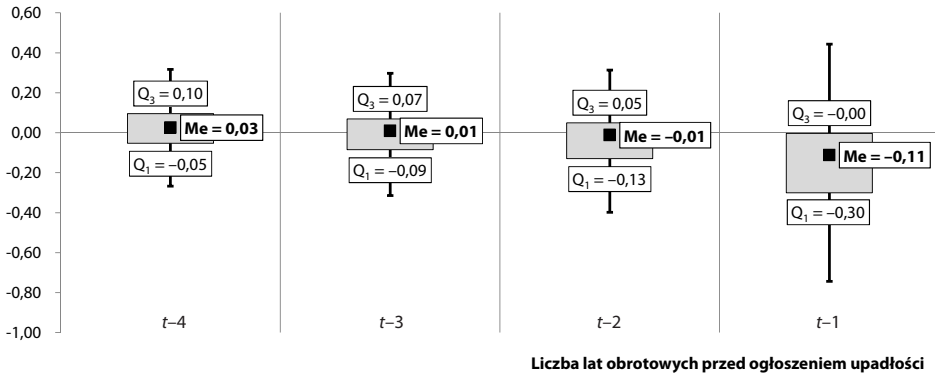
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1359	1865	1936	1353
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	2,20	2,01	1,80	1,61
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,45	1,38	1,28	1,24
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	6,50	6,11	5,50	5,43

Wykres 3.23. Pozycyjne miary położenia wskaźnika produktywności majątku (PS / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

gospodarcze generować 220 jp. przychodów ze sprzedaży, to już na rok przed ogłoszeniem upadłości średnio uzyskiwały 161 jp. przychodów ze sprzedaży. Na pozór nie są to spadki aż tak radykalne, aby bez doświadczenia w branży można było je uznać za wiarygodne sygnały ostrzegawcze dla managementu przedsiębiorstwa albo jego kontrahentów. Jednak ocena stopnia malejącej produktywności, dokonana na tle analizy obniżającej się rentowności majątku, postrzeganej już z perspektywy wyniku ze sprzedaży (zob. wykres 3.24), pozwala dostrzec niepokojące symptomy, które mogą być interpretowane właśnie jako zagrażające, w określonej perspektywie, ciągłości funkcjonowania jednostki.

Na wykresie 3.24 można dostrzec, że 25% analizowanej próby przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w całym badanym czteroletnim okresie poprzedzającym niewypłacalność ponosiło stratę ze sprzedaży, która miała negatywny wpływ na oceniane zmiany w zakresie rentowności/deficytowości majątku. Podczas gdy w połowie badanych przedsiębiorstw jeszcze na 3 lata przed upadłością utrzymywał się dodatni wynik ze sprzedaży, to przeciętnie jego wielkość była już na granicy rentowności i deficytowości. W konsekwencji zbliżania się tych jednostek do momentu ogłoszenia upadłości (t_0) na rok przed tym stanem upadające przedsiębiorstwa przeciętnie na każde 100 jp. zaangażowanych w procesy gospodarcze ponosiły stratę ze sprzedaży



Liczba lat obrotowych przed ogłoszeniem upadłości

Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_u = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_u bez wartości nietypowych i bd.)	1248	1722	1836	1326
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,03	0,00	-0,03	-0,14
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,11	0,11	0,13	0,20
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,27	-0,31	-0,40	-0,74
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,32	0,30	0,31	0,44

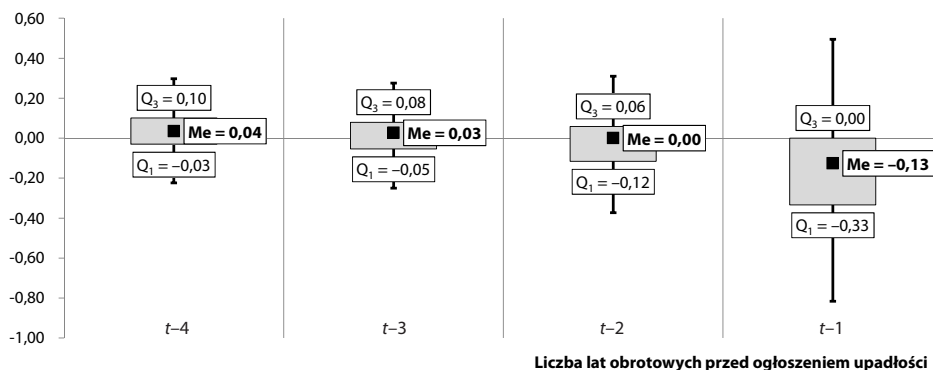
Wykres 3.24. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności majątku ocenianej z perspektywy wyniku ze sprzedaży (WS / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

w wysokości 14 jp. Korekta tego wyniku o pozostałe przychody i koszty z działalności operacyjnej umożliwiła ocenę rentowności operacyjnej aktywów (ROI – ang. *Return on Investment*), której zmienność została przedstawiona na wykresie 3.25.

Przeciętnie wskaźnik ROI obniżał swój poziom poniżej progowej wartości 0 na 2 lata przed ogłoszeniem upadłości analizowanych przedsiębiorstw. Pomijając sytuacje ekstremalne, na rok przed upadłością badane jednostki ponosiły średnio 16 jp. straty operacyjnej z każdego 100 jp. środków zaangażowanych w procesy gospodarcze. Analiza wyników tego poziomu pozwala zauważyć, że biorąc pod uwagę przeciętny wiek upadających w Polsce w analizowanych latach przedsiębiorstw, w większości bynajmniej nie były to jednostki nowo utworzone, czyli znajdujące się w inwestycyjnej (wzrostowej) fazie cyklu życia¹²⁷. W takich sytuacjach można byłoby bowiem usprawiedliwiać pojawiającą się na poziomie wyniku operacyjnego stratę. W przeciwnym jednak razie, w przypadku oceny przedsiębiorstwa działającego stabilnie na rynku, strata na tym poziomie wyniku finansowego, bez uzasadnionych wydatków inwestycyjnych wynikających z planowanej ekspansji i strategii rozwojowej, będzie oceniana jako potencjalny

¹²⁷ Więcej na temat długości cyklu życia upadających w Polsce przedsiębiorstw zob.: podrozdział 4.2 książki.



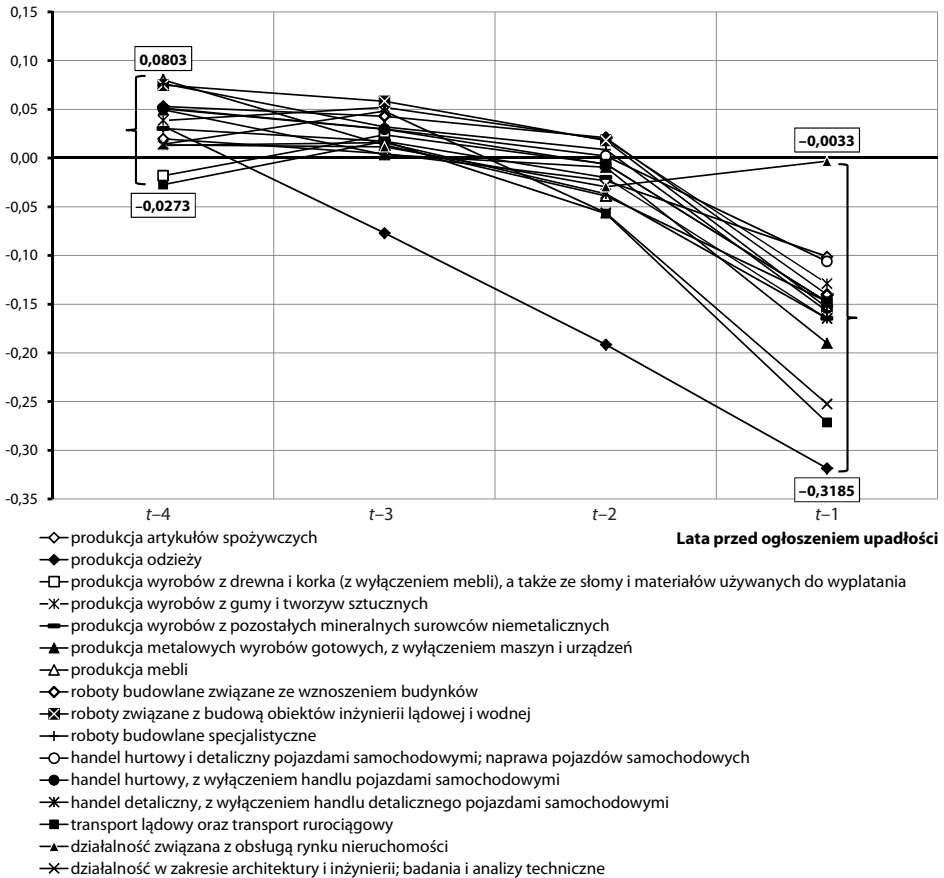
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1233	1678	1828	1323
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot \text{IRQ}; Q_3 + 1,5 \cdot \text{IRQ} \rangle$	0,04	0,02	-0,02	-0,16
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,10	0,10	0,12	0,23
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,22	-0,25	-0,37	-0,82
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,30	0,28	0,31	0,49

Wykres 3.25. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów (WOP / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

symptom zagrożenia ciągłości funkcjonowania jednostki. Zróznicowanie jej poziomu w stosunku do zaangażowanych nakładów kapitałowych upadających przedsiębiorstw w 16 wybranych branżach zostało przedstawione na wykresie 3.26. Zobrazowane tam średnie poziomy wskaźnika ROI , a także obliczenia bazowe zawarte w tabeli Z.2.16 (załącznik 2) pozwalają wyciągnąć szczegółowe wnioski na temat zmienności rentowności operacyjnej aktywów w upadających przedsiębiorstwach na tle przeciętnych poziomów ROI , obliczonych przez SKWP dla wybranych branż. Wnioski te można sformułować w następujących punktach:

- 1) Na rok przed upadłością najniższy przeciętny poziom wskaźnika ROI został zaobserwowany w branży przedsiębiorstw produkujących odzież (-31,85%), natomiast najwyższą średnią jego wartość, choć dalej pozostającą poniżej progu wartości granicznej, wykazywały podmioty związane z obsługą rynku nieruchomości (-0,33%).
- 2) Podane w tabeli Z.2.16 (załącznik 2), komplementarnie do wyników badań własnych upadłych przedsiębiorstw, przeciętne wyniki ROI dla wyżej wymienionych branż (za: T. Dudycz, W. Skoczylas, SKWP) wskazują natomiast, że w latach 2006–2012 średni poziom analizowanego wskaźnika oscylował w granicach od 5,71% do 11,11% w przedsiębiorstwach produkujących odzież; a także w przedziale

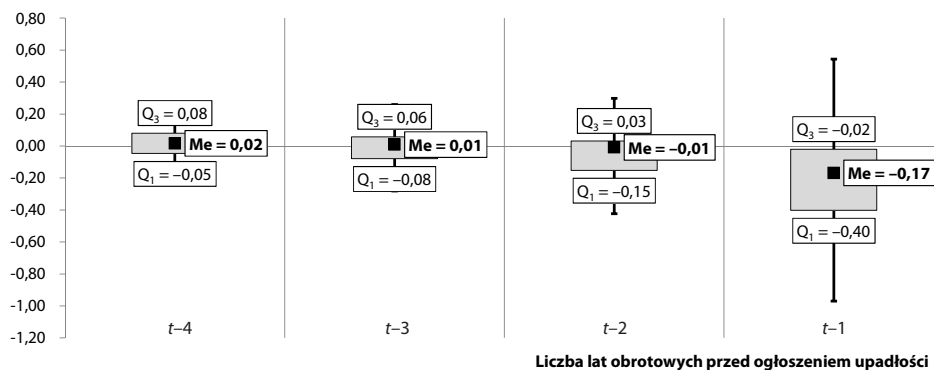


Wykres 3.26. Rentowność operacyjna aktywów (WOP / A) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.16 (załącznik 2).

od 2,63% do 4,29% w jednostkach, których działalność była związana z obsługą rynku nieruchomości.

- 3) Podczas gdy już na rok przed ogłoszeniem upadłości przeciętnie wskaźnik ROI był we wszystkich analizowanych 16 branżach ujemny, to na 2 lata przed upadłością ujemną jego przeciętną wartość zaobserwowano w 11 na 16 branż, natomiast w 2 poprzednich latach, tj. od $t-4$ do $t-3$, w zdecydowanej większości segmentowane próby upadłości przedsiębiorstw z 16 branż wykazywały dodatnie średnie poziomy ROI .

Przedstawione na wykresach 3.27 oraz 3.28 dwa kolejne wskaźniki poniekąd podsumowują analizowany obszar rentowności majątku badanych przedsiębiorstw. Są one bowiem oparte na poziomie wyniku finansowego brutto oraz netto w stosunku do zaangażowanego w procesy gospodarcze całkowitego majątku przedsiębiorstwa. Z uwagi



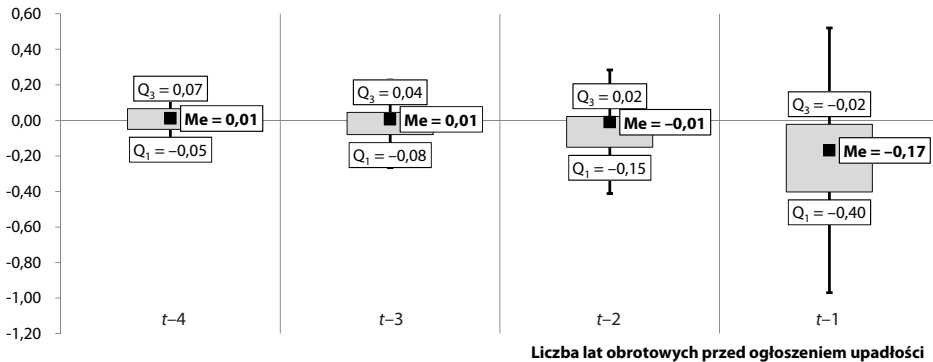
Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1212	1685	1812	1324
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,02	0,00	-0,04	-0,20
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,10	0,10	0,13	0,25
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,24	-0,28	-0,42	-0,97
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,27	0,26	0,30	0,54

Wykres 3.27. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności brutto aktywów (WFB / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

na to, że próbę badawczą tworzyły upadające przedsiębiorstwa, które nie generowały w zdecydowanej większości zysków na poziomie wyniku finansowego brutto, to przeciętna zmienność wskaźnika rentowności brutto aktywów oraz wskaźnika rentowności netto aktywów w okresie 4 lat poprzedzających upadłość nie różniła się znacząco w badanych jednostkach. Najczęściej ponoszona przez te podmioty strata brutto nie determinowała bowiem obciążeń podatkowych i pozostałych obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego. W konsekwencji na rok przed upadłością połowa poddanych analizie przedsiębiorstw na każde 100 jp. zaangażowanych w procesy gospodarcze generowała stratę zarówno na poziomie wyniku finansowego brutto, jak i wyniku netto – w wysokości 17 jp. Przeciętnie poziom obu wskaźników na rok przed upadłością w badanych jednostkach gospodarczych wskazywał na generowanie 20 jp. straty (brutto oraz netto) na każde 100 jp. zaangażowanych w majątek tych przedsiębiorstw.

Ostatnim omawianym w tej części opracowania, ale jednocześnie bardzo ważnym parametrem oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw jest rentowność kapitałów własnych. Jak podkreślają Z. Gołaś, A. Bieniasz i D. Czerwińska-Kayzer, „rentowność kapitału własnego należy do najważniejszych mierników korzyści ekonomicznych właścicieli każdego rodzaju przedsiębiorstwa działającego w gospodarce rynkowej. Zdolność do akumulowania kapitału poprzez generowanie zysków jest warunkiem *conditio sine qua non* w dłuższej perspektywie o kontynuowaniu lub zaprzestaniu



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1217	1685	1817	1327
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,01	-0,00	-0,04	-0,20
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,09	0,09	0,12	0,25
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,22	-0,27	-0,41	-0,97
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,24	0,23	0,28	0,52

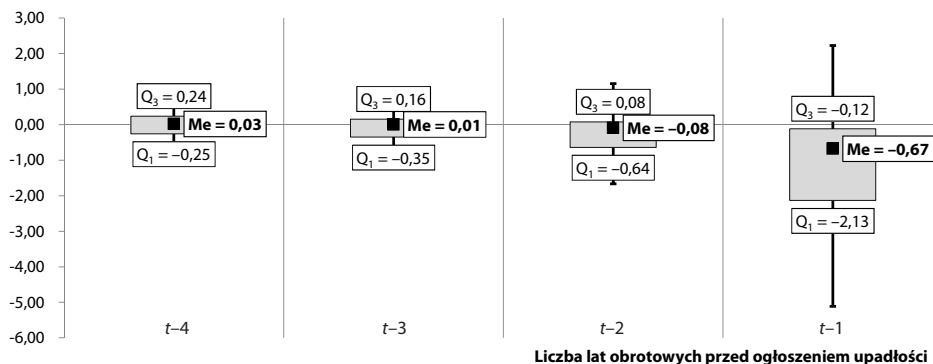
Wykres 3.28. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności netto aktywów (WFN / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

działalności gospodarczej bez względu na branżę¹²⁸. Przeciętnie już na 3 lata przed wystąpieniem upadłości w badanej próbie występowała ujemna wartość wskaźnika rentowności kapitałów własnych. Zaobserwowano jednocześnie najmocniejszy jego spadek na rok przed upadłością, kiedy to średnio na każde 100 jg. zaangażowanych kapitałów własnych jednostki zbliżające się do upadłości ponosiły stratę netto w wysokości 96 jg. Można również zauważyć, że typowe przedsiębiorstwa tej grupy, stanowiące środkowe 50% badanych jednostek, na rok przed ogłoszeniem upadłości ponosiły przeciętnie stratę netto od 12 do 213 jg. na każde 100 jg. zaangażowanych w postaci kapitałów własnych w procesy gospodarcze tych podmiotów. Wniosek ten jest istotny, bowiem należy pamiętać, że jednostki upadające w okresie poprzedzającym ich niewypłacalność charakteryzują się bardzo wyraźnym obniżeniem wartości posiadanego kapitału własnego. Niejednokrotnie przyjmuje on nawet wartości ujemne, co jest bezpośrednio spowodowane ujemną wartością wyniku finansowego netto tych podmiotów z tego roku obrotowego (t-1) oraz poniesioną stratą netto w latach ubiegłych¹²⁹.

¹²⁸ Z. Gołaś, A. Bieniasz, D. Czerwińska-Kayzer, *Rentowność kapitału własnego przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2009, nr 8, s. 43.

¹²⁹ Na temat przesłanek bilansowej upadłości przedsiębiorstwa zob. szerzej: podrozdział 2.7 książki.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_0 = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_0 bez wartości nietypowych i bd.)	1208	1633	1754	1287
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,04	-0,02	-0,16	-0,96
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,37	0,37	0,49	1,25
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,98	-1,10	-1,66	-5,11
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,97	0,91	1,16	2,23

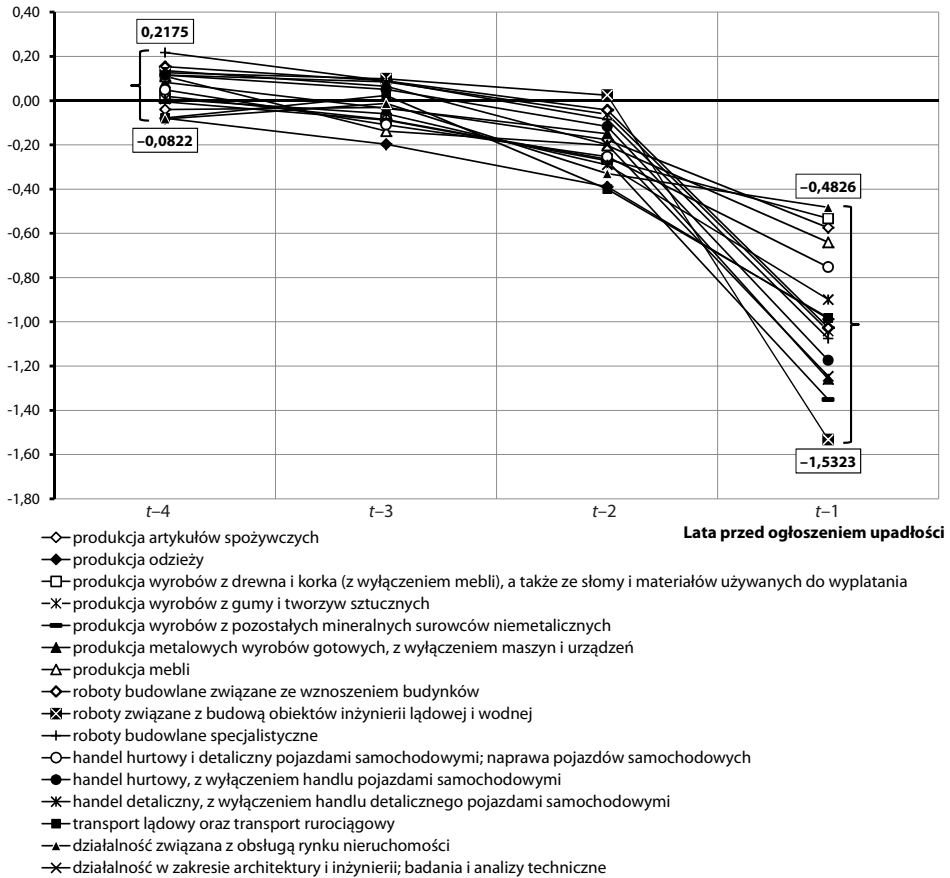
Wykres 3.29. Pozycyjne miary położenia wskaźnika ROE^* – rentowności kapitałów własnych (WFN / KW) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości

* Z uwagi na generowanie przez upadające przedsiębiorstwa najczęściej ujemnych wyników finansowych w połączeniu z często występującym ujemnym kapitałem własnym, w przedstawionej zmienności ROE^* została zastosowana następująca procedura obliczeniowa: dla WFN i $KW < 0$, \rightarrow [wskaźnik $\cdot (-1)$]. Brak takiego działania skutkowałby nieracjonalnymi wynikami obliczeń. Zostały one, wyłącznie dla celów porównawczych, przedstawione w tabeli Z.2.5 (załącznik 2) jako wyniki zmienności wskaźnika nr 9.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.5 (załącznik 2).

Obniżenie rentowności zaangażowanych kapitałów własnych, obserwowane wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu upadłości, również w znacznym stopniu uzależnione jest od branży. Na wykresie 3.30 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika ROE^* w 16 próbach upadłości przedsiębiorstw z wybranych branż. Szczegółowe obliczenia do wykresu zawiera ponadto tabela Z.2.17 (załącznik 2). Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

- 1) Na rok przed upadłością we wszystkich 16 analizowanych branżach występowała ujemna średnia wartość ROE^* , przy czym jego najniższą przeciętną wartość zaobserwowano w próbie 75 jg. związanych z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej. Na każde 100 jg. zaangażowanych w postaci kapitału własnego podmioty te ponosiły średnio stratę netto na poziomie 153 jg.
- 2) Na 4 lata przed upadłością przeciętny poziom ROE^* przyjmował wartości dodatnie w 11 branżach, na 3 lata przed upadłością – już tylko w 7 branżach,



Wykres 3.30. Kształtowanie ROE^* – rentowności kapitałów własnych (WFN / KW) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż

* Z uwagi na generowanie przez upadające przedsiębiorstwa najczęściej ujemnych wyników finansowych w połączeniu z często występującym ujemnym kapitałem własnym w przedstawionej zmienności ROE^* została zastosowana następująca procedura obliczeniowa: dla WFN i $KW < 0$, \rightarrow [wskaźnik $\cdot (-1)$]. Brak takiego działania skutkowałby nieracjonalnymi wynikami obliczeń. Zostały one, wyłącznie dla celów porównawczych, przedstawione w tabeli Z.2.5 (załącznik 2) jako wyniki zmienności wskaźnika nr 9.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, z uwzględnieniem obliczeń zawartych w tabeli Z.2.17 (załącznik 2).

natomiast na 2 lata przed upadłością – zaledwie w 1 branży (roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej).

- 3) Komplementarnie do tych wyników w tabeli Z.2.17 (załącznik 2) przedstawiono kształtowanie się wskaźnika ROE w reprezentatywnej próbie podmiotów gospodarczych tej branży w latach 2006–2012. Według sektorowych badań T. Dudycza i W. Skoczylas (SKwP) przeciętnie podmioty należące do branży bu-

downictwa obiektów inżynierii lądowej i wodnej charakteryzowały się rentownością kapitałów własnych na poziomie od 14,16% do 33,75%.

- 4) Ujemne średnie poziomy ROE^* w całym okresie badawczym, tj. we wszystkich 4 latach przed upadłością, zostały zaobserwowane w następujących branżach: produkcja artykułów spożywczych, produkcja odzieży, produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych, a także w przedsiębiorstwach wykonujących działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości.

Opisane wyniki badań w zakresie kształtowania się zmienności wybranych wskaźników analizy finansowej, jakie zostały zaobserwowane na próbie 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce, stanowiły próbę opracowania tzw. negatywnych benchmarków. Dzięki wynikom badań może zostać wzbogacona warstwa interpretacyjna przeprowadzanej analizy finansowej, ukierunkowanej na porównanie wyników badanego przedsiębiorstwa z wynikami jednostek upadających znajdujących się nie tylko w określonej fazie (od roku do 4 lat) poprzedzającej ich trwałą niewypłacalność, ale także należących do tożsamej branży. W przekonaniu autora podjęte badania mogą wypełnić lukę zarówno w teorii nauk o zarządzaniu, jak i w teorii finansów przedsiębiorstw. Bardzo rzadko bowiem, z uwagi na duże trudności w pozyskaniu danych, publikowane są w literaturze przedmiotu statystyki opisujące wyniki finansowe upadłych przedsiębiorstw. Walorem przeprowadzonych badań jest z jednej strony analiza jednostek zbliżających się do stanu upadłości (na rok do 4 lat przed ich trwałą niewypłacalnością), z drugiej zaś strony fakt, że badaniami została objęta populacja upadłości przedsiębiorstw, które, dopełniając swoich obowiązków sprawozdawczych, składały sprawozdania finansowe do sądów gospodarczych właściwych ich siedzibie działalności. Dlatego z całą pewnością można stwierdzić, że są to najszerze do tej pory opublikowane wyniki badań sprawozdań finansowych upadających w Polsce przedsiębiorstw, które zostały również poddane analizie w ujęciu branżowym. Podsumowaniem rozważań dotyczących kwantytatywnych symptomów bankructwa na drodze do upadłości przedsiębiorstw jest analiza wybranych wzorcowych układów nierówności. Jej celem było bowiem określenie, w jakim stopniu zaobserwowane dysfunkcje upadających podmiotów gospodarczych, postrzegane przez pryzmat jednowymiarowych wskaźników analizy finansowej, są widoczne na tle wspólnie rozpatrywanych relacji wskaźnikowych.

3.2.7. Analiza wybranych wzorcowych układów nierówności na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw w fazie poprzedzającej ich upadłość

Badanie symptomów bankructwa przedsiębiorstwa, widocznych w okresie poprzedzającym ogłoszenie upadłości, jest możliwe przy zastosowaniu wielu jednocześnie rozpatrywanych zmian wybranych pozycji finansowych. W literaturze przedmiotu podkreślany jest przede wszystkim efekt niekorzystnych zmian dla przedsiębiorstwa, mających swoje źródło po stronie popytowej, jakim jest obserwowane zmniejszających się przychodów ze sprzedaży (3.1) w relacji do stałych bądź rosnących wybranych

grup pozycji kosztowych (wzór 3.2)¹³⁰. W celu oceny tego zjawiska w czasie można posłużyć się analizą przeprowadzaną zarówno w wielkościach bezwzględnych (kwotowych), jak i za pomocą wybranych miar relatywnych, które w opinii W. Gabrusewicza mają większą wartość informacyjną¹³¹. Wskaźniki wyrażone wzorami 3.1 oraz 3.2 są miarami odchylenia bezwzględnego przychodów ze sprzedaży oraz kosztów uzyskania tych przychodów, stanowiącymi różnicę pomiędzy przychodami/kosztami okresu badanego (t) a przychodami/kosztami okresu przyjętego za podstawę porównania, którym jest w tym przypadku rok poprzedni ($t-1$)¹³².

$$\Delta PS = PS_t - PS_{t-1} \quad (3.1)$$

gdzie:

- ΔPS – odchylenie bezwzględne przychodów ze sprzedaży,
- PS_t – przychody ze sprzedaży w danym okresie,
- PS_{t-1} – przychody ze sprzedaży w okresie poprzednim.

$$\Delta KC = KC_t - KC_{t-1} \quad (3.2)$$

gdzie:

- ΔKC – odchylenie bezwzględne kosztów całkowitych,
- KC_t – koszty całkowite w danym okresie,
- KC_{t-1} – koszty całkowite w okresie poprzednim.

Skalę zmian analizowanego zjawiska w czasie można zaś ocenić przy zastosowaniu wskaźników dynamiki przychodów ze sprzedaży/kosztów działalności. Ich postać jest wyrażona odpowiednimi wzorami: 3.3 i 3.4. W praktyce dla konkretnych sektorów działalności można stosować również ich uszczegółowioną postać, korygując np. wskaźniki dynamiki przychodów w cenach bieżących o wskaźniki wzrostu cen¹³³.

¹³⁰ Na ten problem zwraca uwagę D. Wędzki, który, opierając się na ocenie przez biegłych rewidentów zdolności przedsiębiorstwa do kontynuowania działalności, podnosi, że „raczej unika się formułowania konkretnej opinii na podstawie wyłącznie »miękkich« objawów. Niezbędne jest równoczesne wystąpienie objawów »twardych« jako dających się zaobserwować i zmierzyć ilościowych skutków występowania różnych objawów »miękkich«. Na przykład utrata rynku powoduje spadek sprzedaży i znaczną stratę, a w następstwie niedobór środków pieniężnych. Dlatego w praktyce to właśnie objawom finansowym nadaje się kluczowe znaczenie, ponieważ mogą być one obiektywnie oszacowane i zmierzone, zaś objawy jakościowe pełnią rolę dodatkowej argumentacji”. Szerzej: D. Wędzki, *Ocena zagrożenia kontynuacji działalności*, „Rachunkowość” 2009, nr 1/2, s. 13.

¹³¹ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 188–189.

¹³² Ibidem, s. 194–195, 229.

¹³³ Szerzej: ibidem, s. 190.

$$Wd_{ps} = \frac{PS_t \cdot 100}{PS_{t-1}} \quad (3.3)$$

gdzie:

- Wd_{ps} – wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży,
- PS_t – przychody ze sprzedaży w danym okresie,
- PS_{t-1} – przychody ze sprzedaży w okresie poprzednim.

$$Wd_{kc} = \frac{KC_t \cdot 100}{KC_{t-1}} \quad (3.4)$$

gdzie:

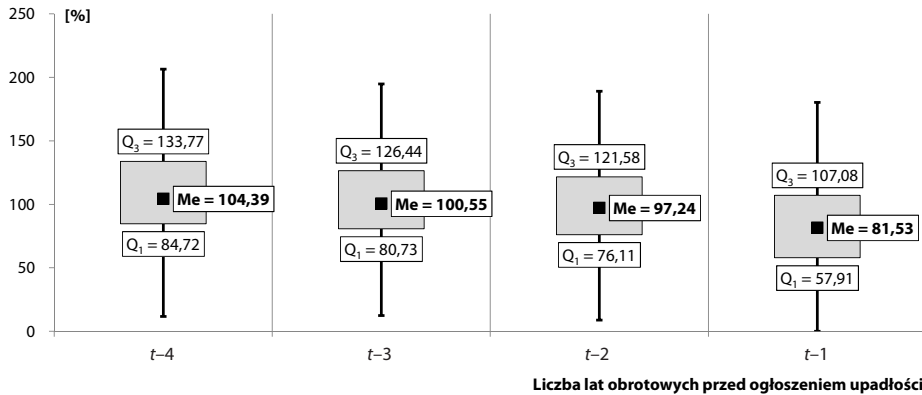
- Wd_{kc} – wskaźnik dynamiki kosztów całkowitych,
- KC_t – koszty całkowite w danym okresie,
- KC_{t-1} – koszty całkowite w okresie poprzednim.

Jak słusznie zauważa R. Siedlecki, pewne sygnały oceniane na podstawie odchyień od pożądanego kierunku rozwoju przedsiębiorstwa mogą być postrzegane jako negatywne. Jedną z ważniejszych przesłanek takiej oceny jest właśnie analiza zmian generowanych przychodów ze sprzedaży. Jeżeli obniżą one swój poziom poniżej akceptowalnego pułapu, to może to być silny sygnał ostrzegawczy, informujący o utracie konkurencyjności lub złym planowaniu (lokalnie lub integralnie wpływający na ocenę sytuacji finansowej podmiotu)¹³⁴. Powstaje w tym miejscu jednak pytanie, jak szybko dostrzegalny jest taki spadek przychodów oraz na ile może stanowić ważny i dostrzegalny sygnał zbliżającej się upadłości przedsiębiorstwa. Aby odpowiedzieć na tak postawione pytanie, na wstępnym etapie badań obliczono wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży (wzór 3.3) na próbie 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013. Celem tej analizy było zatem określenie perspektywy czasu, w jakim przeciętnie następuje w upadających przedsiębiorstwach załamanie wcześniej osiągniętych pułapów przychodów ze sprzedaży.

Analiza wskaźnika dynamiki przychodów ze sprzedaży (wykres 3.31) pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) Przeciętnie na 4 oraz na 3 lata przed upadłością dynamika zmian osiągniętych przychodów ze sprzedaży nie budziła w analizowanych jednostkach obaw co do wystąpienia negatywnych symptomów załamania się popytu. Można zatem stwierdzić, że przeciętnie ocena chłonności rynku na etapie do 3 lat przed upadłością nie dostarczała wyraźnych symptomów późniejszego załamania się popytu.
- 2) Upadające w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstwa na 2 lata przed orzeczeniem upadłości generowały średnio 94,12% przychodów ze sprzedaży w stosunku do wcześniejszego roku obrotowego. Połowa analizowanych upadłości osiągnęła nie więcej niż 97,24% przychodów ze sprzedaży w stosunku do roku ubiegłego.

¹³⁴ R. Siedlecki, *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 133, 136.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1221	1702	1755	1265
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	104,45	99,78	94,12	78,30
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	35,42	33,29	32,91	35,48
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	11,76	12,49	8,88	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	206,53	194,74	189,02	180,20

Wykres 3.31. Pozycyjne miary położenia wskaźnika dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{PS}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których – po odrzuceniu obserwacji nietypowych – poddano analizie maksimum w danym roku: $n_{t-2} = 1755$ jg.

- 3) Wyraźny spadek popytu, wyrażony wprost poprzez zmniejszającą się wartość generowanych przychodów ze sprzedaży, nastąpił na rok przed ogłoszeniem upadłości. W tym okresie przeciętnie upadające jednostki były w stanie osiągnąć zaledwie 78,30% ubiegłorocznych przychodów ze sprzedaży; połowa analizowanych podmiotów zrealizowała je na poziomie nieprzekraczającym 81,53% przychodów ze sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego.

Powyższe wnioski, a także obserwacja zagregowanego dla całej próby badawczej średniego poziomu dynamiki przychodów ze sprzedaży nakazują przeprowadzić bardziej szczegółową analizę, ukierunkowaną na badanie zmienności przychodów ze sprzedaży osiąganych przez upadające przedsiębiorstwa w różnych branżach.

Biorąc pod uwagę ocenę opłacalności (rentowności sprzedaży) prowadzonej działalności gospodarczej, istotne jest badanie relacji zachodzących pomiędzy osiąganymi przychodami ze sprzedaży a kosztami uzyskania tych przychodów. Analizę taką można przeprowadzić na etapie poprzedzającym uzyskanie pierwszego poziomu wyniku finansowego w rachunku zysków i strat, tj. na poziomie wyniku ze sprzedaży. Analiza tego obszaru jest celowa i zasadna, gdyż uwzględnia relacje (a w analizie poziomej –

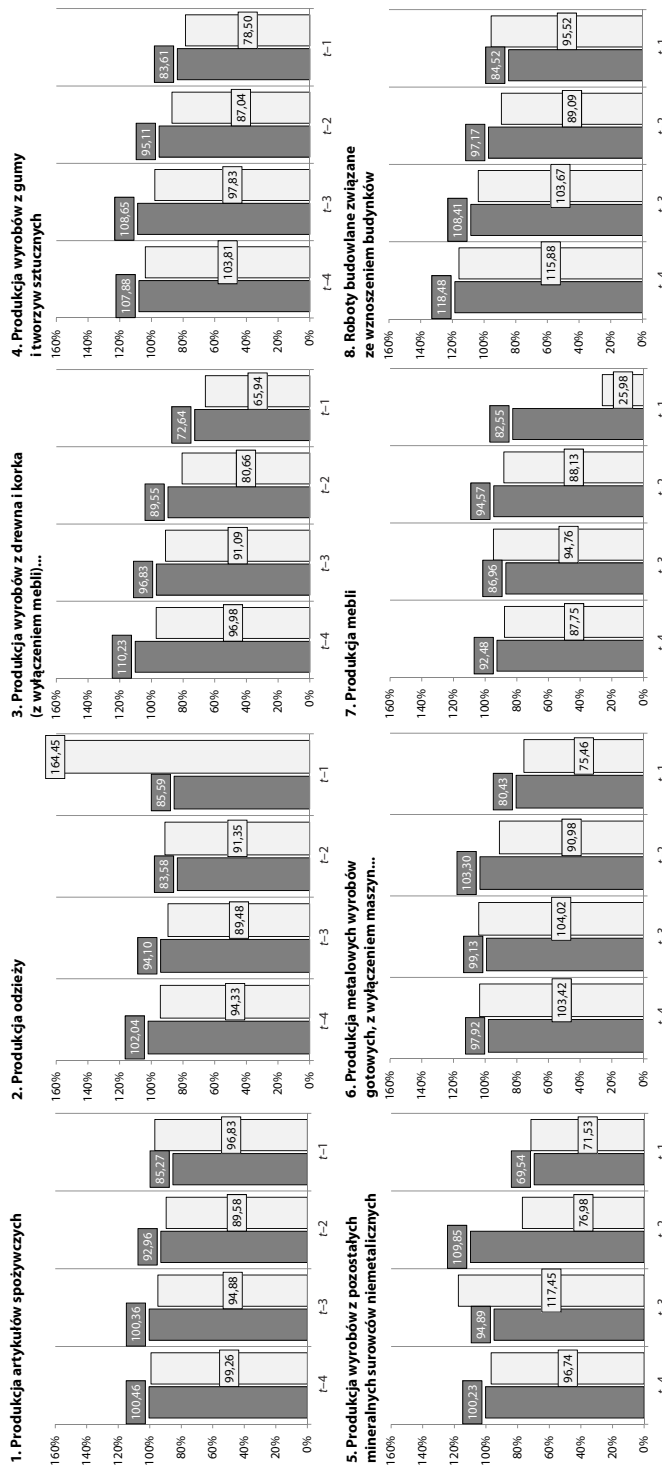
zmiany w tych relacjach) przychodowo-kosztowe, jakie występują w podstawowym trzonie biznesowym przedsiębiorstwa (ang. *core business*). Można przyjąć, że odchylenia od normatywnego obrazu tych relacji mogą być warunkowo akceptowane jedynie w przypadku nowo utworzonych działalności gospodarczych, w których pierwszy okres cyklu życia i penetracji rynku jest dopiero w fazie wzrostowej, a inwestorzy szacują, że przejściu z tej fazy cyklu życia przedsiębiorstwa do kolejnej będą towarzyszyły wyższe przychody ze sprzedaży. Tym samym prowadzona działalność będzie rentowna. Należy jednak zauważyć, że zmiany zarówno w pułapie osiągniętych przychodów ze sprzedaży, jak i ponoszonych kosztów działalności operacyjnej mogą być uzależnione od specyfiki branży, w jakiej funkcjonuje przedsiębiorstwo. Dlatego też na wykresach szczegółowych (zob. wykresy 3.32) został przedstawiony wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{ps}) na tle wskaźnika dynamiki kosztów operacyjnych (bez pozostałych kosztów operacyjnych) (Wd_{kop}) w podziale całej próby badawczej na 16 homogenicznych branżowo zbiorowości przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013. Szczegółowe wyniki badań w tym zakresie, również uwzględniające zmiany Wd_{ps} i Wd_{kop} na rok przed ogłoszeniem upadłości, tj. na podstawie zebranych sprawozdań finansowych za lata 2006–2012, zostały opracowane w postaci tabel Z.2.18 i Z.2.19 (załącznik 2).

Na rok przed ogłoszeniem upadłości największe przeciętne obniżenie przychodów ze sprzedaży zostało zaobserwowane w przedsiębiorstwach produkcyjnych wytwarzających wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych. Podmioty te średnio osiągały wówczas 69,54% przychodów z roku poprzedniego. Obniżenie przychodów ze sprzedaży w tym okresie do poziomu mieszczącego się w granicach 70–80% ubiegłorocznych przychodów miało miejsce w podmiotach: handlu hurtowego, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi; produkujących wyroby z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy i materiałów używanych do wyplatania; handlu hurtowego i detalicznego pojazdami samochodowymi oraz dokonujących napraw pojazdów samochodowych; handlu detalicznego, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi; w przedsiębiorstwach transportu lądowego i rurociągowego. Spadek przychodów na rok przed upadłością do poziomu 80–86% ubiegłorocznej sprzedaży miał miejsce natomiast w takich branżach, jak: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń; produkcja mebli; produkcja wyrobów z gumy oraz tworzyw sztucznych; roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; roboty budowlane specjalistyczne; roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; produkcja artykułów spożywczych; a także produkcja odzieży. Relatywnie niskie obniżenie osiągniętych przychodów miało miejsce na rok przed ogłoszeniem upadłości w podmiotach realizujących działalność w zakresie obsługi rynku nieruchomości (średnio 93,86%), a także w jednostkach realizujących działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz wykonujących badania i analizy techniczne. Przeciętnie podmioty te osiągały na rok przed upadłością aż 99,58% przychodów ze sprzedaży w stosunku do ich wielkości z roku poprzedniego. Przyjmując zatem, że zmniejszenie osiągniętych przychodów ze sprzedaży obserwowane w latach poprzedzających ogłoszenie upadłości nie jest jednakowe w podmiotach różnych branż, należy wyciągnąć wniosek o różnicowanym znaczeniu tego parametru w ocenie zagrożenia kontynuacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw róż-

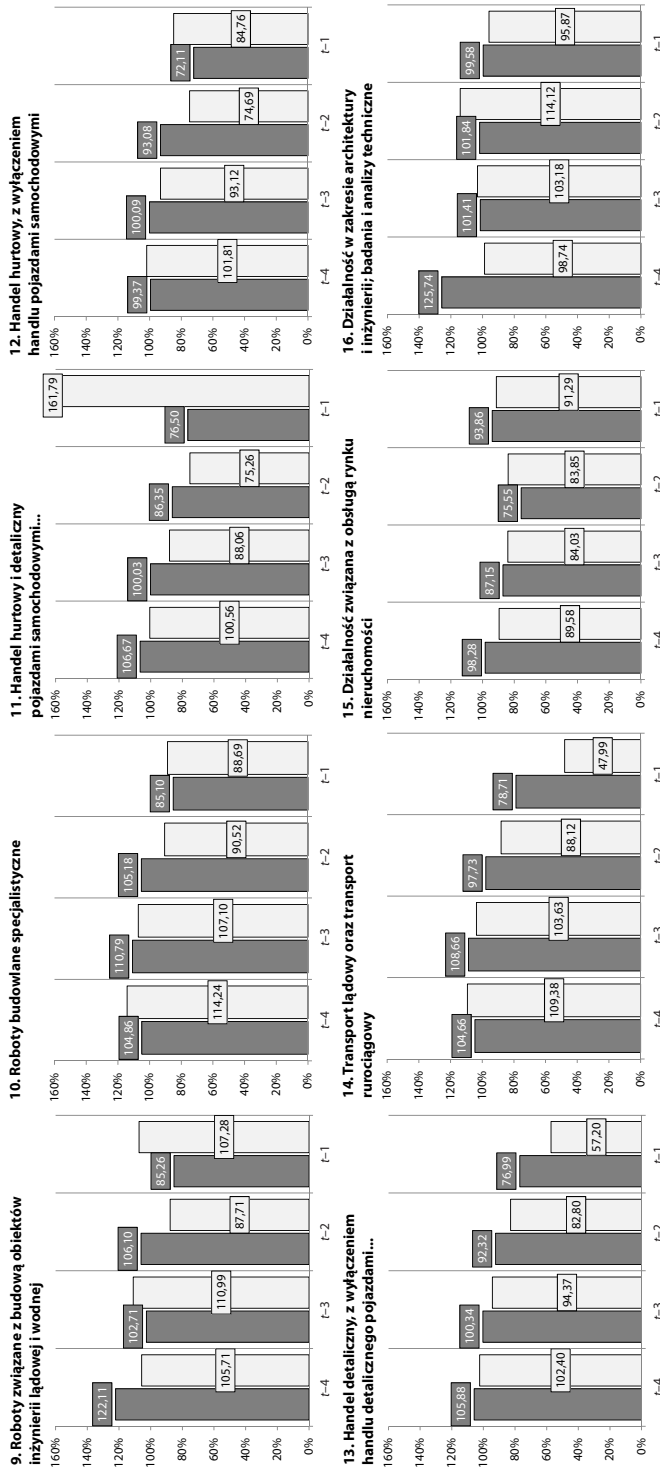
nych branż. Dlatego też po raz kolejny potwierdza się słuszność artykułowanych przez wielu badaczy poglądów, że ocena zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością powinna uwzględniać przynależność branżową badanej jednostki.

Analiza wykresu 3.32 pozwala również zaobserwować zmiany na poziomie wskaźnika dynamiki kosztów działalności operacyjnej. Wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży został bowiem na tych wykresach zestawiony z ograniczonym do adekwatnego poziomu kosztów operacyjnych wskaźnikiem Wd_{KOP} , którego ogólna postać (odnosząca się do analizy zmienności kosztów całkowitych) została wyrażona wzorem 3.4. Podkreślany w literaturze przedmiotu symptom zbliżającej się upadłości, jakim miałyby być jednocześnie: 1) spadek osiąganych przychodów ze sprzedaży oraz 2) wzrost kosztów działalności operacyjnej, został zaobserwowany jedynie w przypadku następujących 3 (z 16 analizowanych) branż: produkcja odzieży (gdzie koszty operacyjne, bez uwzględnienia pozostałych kosztów działalności operacyjnej, na rok przed upadłością przeciętnie stanowiły aż 164,45% analogicznych kosztów z poprzedniego okresu sprawozdawczego); handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i naprawa pojazdów samochodowych (161,79%); a także roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (107,28%)¹³⁵. W pozostałych próbach oceniany na poziomie średnim Wd_{KOP} wskazywał na rok przed ogłoszeniem upadłości na obniżanie się w różnym stopniu ponoszonych kosztów działalności operacyjnej. Przyczyn takiego zjawiska można upatrywać z pewnością m.in. w tym, że w analizowanych przedsiębiorstwach z różnych branż występuje odmienna struktura ponoszonych kosztów stałych oraz zmiennych. Jeżeli aktywność gospodarcza przedsiębiorstwa generuje w większym stopniu koszty zmienne, to naturalnie wraz ze słabnącą penetracją rynku, która wyraża się bezpośrednio malejącą wartością osiąganych przychodów ze sprzedaży, będzie widoczne obniżanie ponoszonych kosztów zmiennych tej działalności. Stąd w praktyce w upadających przedsiębiorstwach może wystąpić równoczesne obniżenie przychodów ze sprzedaży i wzrost kosztów działalności operacyjnej. Pojawia się zatem wniosek natury ogólnej, który można sformułować następująco: działalność gospodarcza opierająca się w dużym stopniu na ponoszeniu kosztów stałych niesie za sobą korzyść w postaci wiarygodnej prognozy co do wielkości koniecznych do poniesienia w przyszłości kosztów i wyznaczenia tym samym prognozy jej rentowności, lecz z perspektywy oceny zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością korzystniejszą sytuację będą miały jednostki, w których strukturze ponoszonych kosztów w możliwie dużym stopniu przeważają koszty zmienne. W próbie analizowanych na tym etapie badań upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 największy spadek ponoszonych na rok przed upadłością kosztów działalności operacyjnej miał miejsce przeciętnie w następujących branżach: produkcja mebli (rok przed ogłoszeniem upadłości średnio koszty działalności operacyjnej stanowiły w tych jednostkach 25,98% kosztów poniesionych w poprzednim okresie sprawozdawczym); transport lądowy oraz transport rurociągowy (47,99%); handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (57,20%). Syntetyczne zobrazowanie opisanych zmian Wd_{PS} i Wd_{KOP} jakie miało miejsce w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości, przedstawiono na wykresach 3.32.

¹³⁵ Zob. wykres 3.32 oraz tabela Z.2.19 (załącznik 2).



Wykres 3.32. Zmiany wskaźników: dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{Ps}) oraz dynamiki kosztów operacyjnych (Wd_{KOp}) bez pozostałych kosztów operacyjnych w ujęciu branżowym w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 [%]



Przedstawione wyniki obejmują wyłącznie te obserwacje, w których: 1) pozyskano kompletne, tj. pełnoroczne sprawozdania finansowe za okres od roku do 4 lat przed orzeczeniem upadłości, a także te obserwacje, dla których 2) Wd_{ps} i Wd_{kop} mieściły się w przedziałach zmienności, uznanych za pozabawione wartości nietypowych: $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ >$.

Wykres 3.32. cd.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce, poddanych segmentacji do 16 homogenicznych branżowo prób upadłych podmiotów gospodarczych, na podstawie obliczeń szczegółowych zawartych w tabelach Z.2.18 i Z.2.19 (załącznik 2).

Jak zauważa W. Gabrusewicz, w ocenie dotychczas omówionego obszaru istotne jest badanie dwóch podstawowych zależności: 1) czy koszty uzyskania przychodów ze sprzedaży są niższe od ich przychodów; 2) czy dynamika przychodów ze sprzedaży jest silniejsza od dynamiki kosztów¹³⁶. Odchylenie względne kosztów całkowitych (3.5) jest o wiele doskonalszą miarą, gdyż pozwala ona odnieść zmiany wartości ponoszonych kosztów całkowitych do wybranego wskaźnika dynamiki. Dlatego też W. Gabrusewicz proponuje w ujęciu tym posłużyć się, jako płaszczyzną porównawczą, wskaźnikiem dynamiki przychodów ze sprzedaży.

$$\Delta KC' = KC_t - \frac{KC_{t-1} \cdot Wd_{PS}}{100} = KC_t - \frac{KC_{t-1} \cdot \frac{PS_t \cdot 100}{PS_{t-1}}}{100} = KC_t - \left[KC_{t-1} \cdot \frac{PS_t}{PS_{t-1}} \right] \quad (3.5)$$

gdzie:

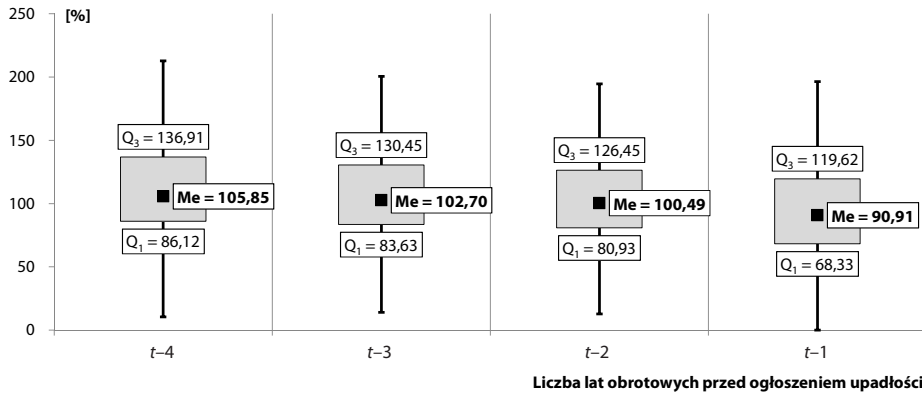
- $\Delta KC'$ – odchylenie względne kosztów całkowitych,
- KC_t – koszty całkowite w danym okresie,
- KC_{t-1} – koszty całkowite w okresie poprzednim,
- Wd_{PS} – wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży.

Jako punkt wyjścia do oceny odchylenia względnego kosztów całkowitych w upadających przedsiębiorstwach należy wstępnie przyjąć zmiany jego podstawowej składowej w postaci wskaźnika dynamiki kosztów całkowitych (Wd_{KC}), wyrażonego wzorem 3.4. Jego zmienność w okresie 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie o upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 przedstawia wykres 3.33.

W skład sumy zagregowanych na wykresie 3.33 kosztów całkowitych zostały ujęte następujące pozycje kosztowe badanych przedsiębiorstw: koszty działalności operacyjnej, pozostałe koszty operacyjne, koszty finansowe, ale także ponoszone przez badane jednostki straty nadzwyczajne. Przedstawiony w tym ujęciu Wd_{KC} nie uwzględnia podziału próby badawczej pod względem przynależności branżowej. Natomiast wyniki jego obliczeń, podzielone na 16 homogenicznych pod względem branży prób upadłości przedsiębiorstw, zostały zawarte w tabeli Z.2.20 (załącznik 2). W połowie analizowanych przedsiębiorstw na rok przed upadłością koszty całkowite stanowiły nie więcej niż 90,91% kosztów z poprzedniego okresu sprawozdawczego. Natomiast przeciętnie na rok przed upadłością wynosiły one w badanej próbie 88,71% kosztów całkowitych w stosunku do ponoszonych przez te jednostki kosztów całkowitych w okresie $t-2$.

Dostrzegalny spadek kosztów całkowitych w upadających przedsiębiorstwach mógłby zostać mylnie zinterpretowany jako wynik realizowanych działań restrukturyzacyjnych. Niestety, tak postawionej diagnozy nie można potwierdzić. Jeśli bowiem posłużyć się o wiele doskonalszą miarą – odchyleniem względnym kosztów całkowitych ($\Delta KC'$), to okazuje się, że w zdecydowanej większości przypadków zauważalny spadek kosztów całkowitych nie jest wystarczający dla zachowania ich właściwej proporcji w stosunku do malejących (z wyższą dynamiką) przychodów ze sprzedaży. Dlatego też odchylenie względne kosztów całkowitych wyrażone wzorem 3.5 stanowi niezwykle

¹³⁶ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 192–193.



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1252	1728	1802	1290
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	105,29	102,30	98,08	88,71
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	36,20	33,81	32,54	36,54
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	10,42	13,99	12,86	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	212,71	200,61	194,55	196,36

Wykres 3.33. Pozycyjne miary położenia wskaźnika dynamiki kosztów całkowitych (Wd_{KC}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których, po odrzuceniu obserwacji nietypowych, poddanych analizie zostało maksimum w danym roku: $n_{t-2} = 1802$ jg.

interesującą oraz przydatną syntetyczną miarę, która umożliwi ocenę zmian poziomu kosztów całkowitych względem porównawczej zmiennej, w tym przypadku w postaci wskaźnika dynamiki zmian przychodów ze sprzedaży (Wd_{PS} ; wzór 3.3). Odchylenie to jest wyrażone w jednostkach ponoszonych przez przedsiębiorstwo kosztów całkowitych (tj. w badanych podmiotach w złotych). Informuje o tym, w jakim stopniu zmieniła się w danym okresie wartość ponoszonych kosztów całkowitych prowadzonej działalności gospodarczej, uwzględniając jednocześnie zmiany w pułapie generowanych przychodów ze sprzedaży. W dobrze prosperującym przedsiębiorstwie pożądane jest zatem osiąganie, w poziomej analizie sprawozdań finansowych, ujemnych wartości $\Delta KC'$. Będą one świadczyć o tym, że określonym zmianom wielkości osiąganych przychodów ze sprzedaży towarzyszą pozytywne zmiany w ponoszonych kosztach ich uzyskania. Reasumując, można wymienić trzy następujące zależności pomiędzy $\Delta KC'$, Wd_{PS} i Wd_{KC} :

- 1) pozytywna zależność, tj. ujemna wartość odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$, mająca miejsce w sytuacji, gdy dynamika zmian PS jest większa od dynamiki zmian KC :

$$Wd_{PS} > Wd_{KC} \Rightarrow \frac{PS_t \cdot 100}{PS_{t-1}} > \frac{KC_t \cdot 100}{KC_{t-1}}$$

- 2) neutralna lub też oceniana jako negatywna zależność, tj. zerowa wartość odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$, mająca miejsce w sytuacji, gdy dynamika zmian PS jest równa dynamice zmian KC :

$$Wd_{PS} = Wd_{KC} \Rightarrow \frac{PS_t \cdot 100}{PS_{t-1}} = \frac{KC_t \cdot 100}{KC_{t-1}}$$

- 3) negatywna zależność, tj. dodatnia wartość odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$, mająca miejsce w sytuacji, gdy dynamika zmian PS jest mniejsza od dynamiki zmian KC :

$$Wd_{PS} < Wd_{KC} \Rightarrow \frac{PS_t \cdot 100}{PS_{t-1}} < \frac{KC_t \cdot 100}{KC_{t-1}}$$

Ponieważ obliczenia $\Delta KC'$ dla każdego z 2739 analizowanych przypadków upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 generowały konkretne wyniki wartościowe, wyrażone w jednostce osiągniętych przez te jednostki przychodów/ponoszonych kosztów (w złotych), autor uznał, że najwłaściwszą formą oceny tego parametru jest analiza częstości występowania przedstawionych zależności: (1), (2) i (3) w okresie od $t-4$ do $t-1$. Skala coraz częściej występującej dodatniej wartości $\Delta KC'$, obserwowanej wraz ze zbliżaniem się badanych przedsiębiorstw do stanu trwałej niewypłacalności, została przedstawiona w tabeli 3.13.

Pośród 4750 upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw badanie sprawozdań finansowych objęło 2739 jg., stanowiących 57,66% próby generalnej. W okresie 4 lat poprzedzających upadłość tych jednostek $\Delta KC'$ obliczone zostało w próbie od 1366 jg. (w okresie $t-1$) do 1979 jg. (w okresie $t-2$). To nieproporcjonalne i jednoznacznie negatywnie oceniane zjawisko, polegające na mniejszej dynamice zmian przychodów ze sprzedaży w stosunku do dynamiki kosztów całkowitych, obserwowane przy jednocześnie dodatnim odchyleniu względnym kosztów całkowitych, nasilało się w badanej próbie wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu upadłości. Na 4 lata przed tym etapem dodatnie $\Delta KC'$ miało miejsce w 54,07% badanych przypadków, na 3 lata przed upadłością zostało zaobserwowane już w 58,47%, natomiast na 2 lata przed upadłością w 63,26%. Ostatecznie, negatywnie oceniane odchylenie kosztów całkowitych względem dynamiki zmian przychodów ze sprzedaży zostało zaobserwowane na rok przed upadłością aż w 1069 badanych jg., stanowiących 78,26% analizowanych obserwacji. Ze względu na specyfikę wykorzystania tego parametru w ocenie zmian kondycji przedsiębiorstwa, która polega na tym, że wynik obliczonego $\Delta KC'$, wyrażonego w jednostce środków pieniężnych (zł), jest uzależniony od indywidualnego dla danego podmiotu pułapu generowanych przychodów i ponoszonych kosztów, autor

Tabela 3.13. Nasilenie częstości występowania dodatniej wartości odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$ jako negatywny symptom zbliżania się fazy upadłości w przedsiębiorstwach

Charakterystyka częstości występowania odchylenia względnego kosztów całkowitych ($\Delta KC'$) w upadłych w Polsce w latach 2007–2013 podmiotach gospodarczych	Jednostka	Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
		t-4	t-3	t-2	t-1
Globalna liczba upadłości przedsiębiorstw z lat: 2007–2013	[jg.]	4750			
	[%]	100,00			
Liczebność próby badawczej z pozyskanymi sprawozdaniami finansowymi	[jg.]	2739			
	[%]	57,66			
Liczebność próby badawczej z możliwym do obliczenia $\Delta KC'$	[jg.]	1389	1907	1979	1366
	[%]	50,71	69,62	72,25	49,87
a) $\Delta KC' < 0$, oznaczające $Wd_{ps} > Wd_{kc}$ pozytywnie oceniane zjawisko	[jg.]	638	792	727	297
	[%]	45,93	41,53	36,74	21,74
b) $\Delta KC' = 0$, oznaczające $Wd_{ps} = Wd_{kc}$ neutralnie lub negatywnie oceniane zjawisko	[jg.]	0	0	0	0
	[%]	0,00	0,00	0,00	0,00
c) $\Delta KC' > 0$, oznaczające $Wd_{ps} < Wd_{kc}$ negatywnie oceniane zjawisko	[jg.]	751	1115	1252	1069
	[%]	54,07	58,47	63,26	78,26

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których możliwe było, na podstawie zgromadzonych danych finansowych, obliczenie $\Delta KC'$ w danym roku w maksimum liczebności próby: $n_{t-2} = 1979$ jg.

uznał, iż opracowanie wyników tej części badań przy zastosowaniu statystyk opisowych, jak miało to miejsce we wszystkich pozostałych opisach zawartych w tej części opracowania, w tej sytuacji nie znajdzie zastosowania. Najistotniejsze bowiem było na etapie formułowania ogólnych wniosków to, czy obliczone $\Delta KC'$ przyjmowało wartości dodatnie, czy ujemne, a także w jakiej częstotliwości nasila się dana zależność wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu ich upadłości. Dlatego też przedstawiony w tabeli 3.13 rosnący (wraz ze zbliżaniem się do stanu upadłości) udział dodatnich $\Delta KC'$ w strukturze uzyskanych wyników stał się wystarczającym potwierdzeniem tego, że odchylenie względne kosztów całkowitych może stanowić dobry kwantyfikatory wyprzedzającej oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstw.

Reasumując, jak zauważa W. Gabrusewicz, pozytywne relacje omawianych pozycji rachunku zysków i strat występują wówczas, gdy wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży jest wyższy od wskaźnika dynamiki kosztów. Im bardziej zatem zbliżamy się do momentu ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa (znajdując się w coraz bardziej zaawansowanej fazie kryzysu właściwego), tym wyraźniejsza powinna być dysproporcja w tych relacjach, wskazująca jednocześnie na obniżenie poziomu rentowności upadających przedsiębiorstw. Zmiany te alternatywnie można również zaobserwować przy zastosowaniu metodyki obliczeniowej wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{KC}), wyrażonego wzorem 3.6¹³⁷.

¹³⁷ Ibidem, s. 230.

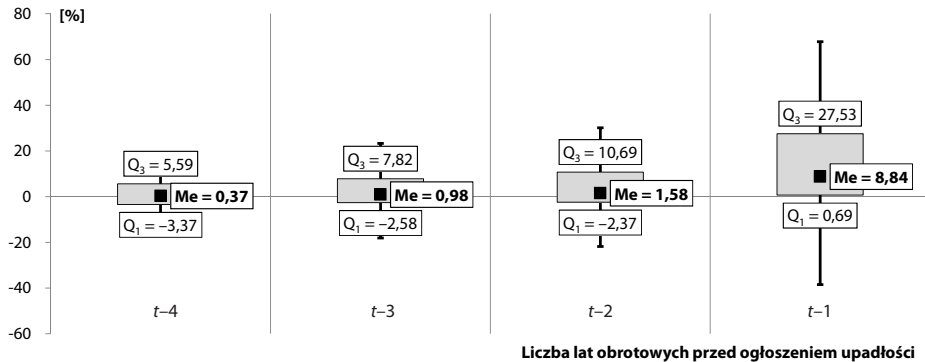
$$Wzp_{KC} = \frac{Wpkc_t - Wpkc_{t-1}}{Wpkc_t} \cdot 100 \quad (3.6)$$

gdzie:

- Wzp_{KC} – wskaźnik zmiany poziomu kosztów całkowitych,
 $Wpkc_t$ – wskaźnik poziomu kosztów całkowitych w okresie badanym,
 $Wpkc_{t-1}$ – wskaźnik poziomu kosztów całkowitych w okresie poprzednim (przyjętym jako bazowy punkt odniesienia),
 $Wpkc_t = \frac{KC_t \cdot 100}{PS_t}$ – wskaźnik poziomu kosztów całkowitych w okresie t ,
 KC_t – koszty całkowite w danym okresie,
 PS_t – przychody ze sprzedaży w danym okresie.

Jeśli przyjąć, że wskaźnik zmiany poziomu kosztów Wzp_{KC} jest tempem zmian (z okresu $t-1$ na okres t) udziału kosztów całkowitych w przychodach ze sprzedaży, to pożądane jest obserwowanie względnie stabilnego jego poziomu lub też wręcz obniżania się jego wartości w czasie. Wówczas bowiem utrzymuje się bądź wzrasta, z okresu na okres, rentowność prowadzonej działalności gospodarczej. Może mieć to również miejsce w sytuacji zachowania poziomu przychodów ze sprzedaży *constans* i jednoczesnej optymalizacji (obniżenia) poziomu ponoszonych kosztów całkowitych. Jednak, jak wynika z wcześniej zauważonych tendencji, w upadających przedsiębiorstwach wraz ze zbliżaniem się do momentu ogłoszenia upadłości maleją nie tylko przychody ze sprzedaży (wykres 3.31), ale również koszty działalności, analizowane zarówno na poziomie operacyjnym (wykres 3.32), jak i całkowitym (wykres 3.33). Dlatego przystępując do tego etapu badań, można było się spodziewać, że w jednostkach zbliżających się do stanu upadłości poziom wskaźnika Wzp_{KC} będzie wzrastać. Tempo zmian wskaźnika poziomu kosztów, wyrażonego wzorem 3.6 jako wskaźnik zmiany poziomu kosztów całkowitych, zostało zatem poddane analizie na próbie 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013. Wyniki tej części badań zostały przedstawione na wykresie 3.34 oraz w znajdującej się pod nim tabeli pomocniczej.

Zgodnie z artykułowanymi wcześniej przypuszczeniami wskaźnik zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{KC}) wraz ze zbliżaniem się do upadłości charakteryzował się w badanej próbie tendencją wzrostową. Należy zatem zauważyć, że poziom kosztów całkowitych ponoszonych przez te przedsiębiorstwa w stosunku do generowanych przez nie przychodów ze sprzedaży przeciętnie wzrastał: o 0,75% na 4 lata przed ich upadłością; o 1,78% na 3 lata przed ich upadłością; a także o 2,58% na 2 lata przed upadłością. Przeciętnie na rok przed ogłoszeniem upadłości w badanej próbie przedsiębiorstw przyjmował on aż o 11,20% wyższą wartość w stosunku do jego średniego poziomu obserwowanego na 2 lata przed upadłością. Interesujące są również wyniki tej analizy odnoszące się do zwiększenia się liczby przedsiębiorstw, w których analizowany wskaźnik wraz ze zbliżaniem się do stanu trwałej niewypłacalności przyjmował niekorzystne dla oceny tych podmiotów (tj. dodatnie) wartości. Wyniki tej analizy zostały zaprezentowane w tabeli 3.14. Jak widać, przyrosty udziału kosztów całkowitych w osiąganym pułapie przychodów ze sprzedaży zostały zaobserwowane: u 53,77%



Wybrane statystyki opisowe dla danego wskaźnika w próbie $n_U = 2739$ jg.	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba ważnych obserwacji (tj. obliczonych wskaźników z próby n_U bez wartości nietypowych i bd.)	1139	1589	1643	1185
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	0,75	1,78	2,58	11,20
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	6,59	7,41	9,12	18,87
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-16,71	-18,07	-21,77	-38,52
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	19,03	23,28	30,15	67,75

Wykres 3.34. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{KC}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których, po odrzuceniu obserwacji nietypowych, poddanych analizie zostało maksimum w danym roku: $n_{t-2} = 1802$ jg.

analizowanych upadłości przedsiębiorstw na 4 lata przed stanem ich trwałej niewypłacalności; u 58,24% tych jednostek w kolejnym roku przed ogłoszeniem ich upadłości; w 62,91% badanych obserwacji na 2 lata przed upadłością; a także aż w 78,13% przypadków na rok przed ich ogłoszeniem upadłości. Biorąc pod uwagę fakt, że przyrosty te odnoszą się zawsze do roku bazowego, którym jest rok poprzedni (t-1), należy podkreślić również to, iż udział kosztów całkowitych w przychodach ze sprzedaży tych jednostek wzrastał tym bardziej, im bliżej stanu upadłości się one znajdowały. Wnioski z tej części badań są zatem zbieżne z wynikami wcześniej przeprowadzonych analiz, opartych na wybranych wzorcowych układach nierówności. Dlatego też można wskazane układy nierówności traktować substytucyjnie, dokonując określonego wyboru alternatywnych wskaźników oceny zmieniającej się kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

Do interesujących spostrzeżeń na temat sposobu ujmowania pewnych relacji można dojść na drodze analizy porównawczej wzorcowych układów nierówności wskaźników ekonomicznych, których propozycję przedstawił F. Bławat, ale które wykorzystywane są również przez innych badaczy¹³⁸. Jak zauważa on (w nieco szerszym

¹³⁸ F. Bławat, *Podstawy analizy ekonomicznej. Teorie, przykłady, zadania*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 267. Szerzej: A. Kopiński, *Analiza finansowa grupy przedsiębiorstw za pomocą wzorco-*

Tabela 3.14. Częstość występowania dodatniej wartości wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych ($Wz_{p_{KC}}$) wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu ich upadłości, jaki miał miejsce w Polsce w latach 2007–2013

Charakterystyka częstości występowania dodatniego (niekorzystnego) poziomu tempa zmian udziału ponoszonych kosztów całkowitych w stosunku do generowanych przychodów ze sprzedaży w upadających w Polsce w latach 2007–2013 jg.	Jednostka	Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
		t-4	t-3	t-2	t-1
Liczebność próby badawczej z możliwym do obliczenia $Wz_{p_{KC}}$ z uwzględnieniem wszystkich przypadków, włączając wartości nietypowe	[jg.]	1380	1899	1963	1358
	[%]	50,38	69,33	71,67	49,58
Liczba przypadków, w których wystąpił: $Wz_{p_{KC}} > 0$	[jg.]	742	1106	1235	1061
	[%]	53,77	58,24	62,91	78,13
Liczebność próby badawczej z możliwym do obliczenia $Wz_{p_{KC}}$, bez obserwacji nietypowych, spoza: $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	[jg.]	1139	1589	1643	1185
	[%]	41,58	58,01	59,99	43,26
Liczba przypadków, w których wystąpił: $Wz_{p_{KC}} > 0$	[jg.]	609	914	1 030	923
	[%]	53,47	57,52	62,69	77,89

Uwaga: podane wartości w [%], odnoszące się do liczebności próby badawczej z możliwym do obliczenia $Wz_{p_{KC}}$, obliczone zostały w stosunku do łącznej liczby upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, których sprawozdania finansowe zostały pozyskane, tj. do 2739 jg. Szerzej zob. podrozdział 3.2.1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których możliwe było, na podstawie zgromadzonych danych finansowych, obliczenie $Wz_{p_{KC}}$ w danym roku w maksimum liczebności próby: $n_{t-2} = 1963$ jg.

spojrzeniu, niż zostało to przedstawione w układzie nierówności: 3.1, 3.2), w dobrze prosperującym przedsiębiorstwie dynamika wzrostu wyniku finansowego netto powinna być wyższa od dynamiki przyrostu przychodów ze sprzedaży, a ta powinna być większa od dynamiki przyrostu angażowanych w procesy gospodarcze zasobów majątkowych (wzór 3.7)¹³⁹. Jeśli zaś chodzi o podstawowe wskaźniki produktywności (rentowności)¹⁴⁰ majątku i rentowności sprzedaży, to ich relacja powinna być tożsama jak w nierówności przedstawionej w układzie 3.8.

wych układów nierówności, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 768(63), s. 262–265; W.J. Bachor, *Specyfika majątku trwałego w komunalnym przedsiębiorstwie użyteczności publicznej i jego efektywność*, seria: Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 81, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 125.

¹³⁹ Opisywane przez F. Bławata układy nierówności zostały uproszczone do takich postaci, by można było przeprowadzić analizę w części empirycznej badań, których źródłem były sprawozdania finansowe, złożone przez przedsiębiorstwa upadłe w Polsce w latach 2007–2013, w okresie 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości. Dlatego też w przedstawionej analizie pominięte zostały nierówności oparte na porównywaniu miar związanych z kosztami pracy oraz przeciętnym poziomem zatrudnienia w analizowanych podmiotach.

¹⁴⁰ Przywoływani w tej części opracowania autorzy najczęściej kategoryzują wskaźniki z grupy rentowności przedsiębiorstwa w następującym układzie: 1) rentowność sprzedaży – czyli wy-

$$\Delta WFN > \Delta PS > \Delta A \quad (3.7)$$

gdzie:

ΔWFN – dynamika zmian wyniku finansowego netto,

ΔPS – dynamika zmian przychodów ze sprzedaży,

ΔA – dynamika zmian zaangażowanego w procesy gospodarcze majątku.

$$\Delta \left(\frac{WFN}{A} \right) > \Delta \left(\frac{WFN}{PS} \right) \quad (3.8)$$

gdzie:

$\Delta \left(\frac{WFN}{A} \right)$ – dynamika zmian produktywności majątku, stanowiąca iloraz generowanego wyniku finansowego netto i przeciętnej wartości aktywów,

$\Delta \left(\frac{WFN}{PS} \right)$ – dynamika zmian rentowności sprzedaży, stanowiąca iloraz wyniku finansowego netto i uzyskanych przychodów ze sprzedaży.

Uzasadnieniem pożądanej postaci nierówności 3.8 jest, w opinii F. Bławata, prawdziwość zapisu wyrażonego wzorem 3.9 – ponieważ według wzorcowego ujęcia rentowność sprzedaży oraz produktywność majątku powinny wzrastać, to rentowność majątku powinna rosnać szybciej od rentowności sprzedaży.

$$\frac{WFN}{A} = \frac{WFN}{PS} \cdot \frac{PS}{A} \Rightarrow \Delta \left(\frac{WFN}{A} \right) > \Delta \left(\frac{WFN}{PS} \right) \quad (3.9)$$

gdzie:

$\frac{WFN}{A}$ – rentowność majątku,

$\frac{WFN}{PS}$ – rentowność sprzedaży,

$\frac{PS}{A}$ – produktywność majątku.

Podejmowane przez autora różnorodne próby sprawdzania zgodności przedstawionych wzorcowych układów nierówności ze zmianami wybranych wskaźników *ROE*, *ROA* i *ROS* w upadających przedsiębiorstwach nie dawały jednoznacznej odpowiedzi co do charakterystycznej dla tych podmiotów zależności między tymi wskaźnikami. Jednak przy jednej z kolejnych prób sprawdzenia określonych nierówności, jakie mogłyby charakteryzować upadające przedsiębiorstwa, przeprowadzono analizę czę-

nik odniesienia osiągniętych wyników finansowych brutto lub netto do poziomu generowanych przychodów ze sprzedaży, 2) rentowność ekonomiczna (majątku) – odnosząca wybrane wielkości uzyskiwanych wyników finansowych do zaangażowanych zasobów majątkowych, 3) rentowność finansowa – związana z oceną rentowności zaangażowanego kapitału własnego. Szerzej: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, s. 103–108.

stości spełniania nierówności 3.10 w kolejnych 4 latach poprzedzających ogłoszenie upadłości 2739 badanych przedsiębiorstw z lat 2007–2013. Wyniki tej analizy zostały przedstawione w tabeli 3.15.

$$ROE > ROA > ROS \quad (3.10)$$

gdzie:

ROE – wskaźnik rentowności kapitałów własnych,

ROA – wskaźnik rentowności aktywów,

ROS – wskaźnik rentowności sprzedaży netto.

Tabela 3.15. Częstość spełniania nierówności: *ROE* > *ROA* > *ROS* w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013

Charakterystyka częstości spełniania pożądaną dla dobrze prosperujących przedsiębiorstw nierówności: <i>ROE</i> > <i>ROA</i> > <i>ROS</i> w upadających w Polsce w latach 2007–2013 jg.	Jednostka	Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
		t-4	t-3	t-2	t-1
Liczebność próby badawczej, z uwzględnieniem wszystkich przypadków, włączając wartości nietypowe; w: [jg.] oraz jako relacja wyrażona w [%] w stosunku do próby bazowej 2739 upadłości jg., których sprawozdania finansowe pozyskano	[jg.]	1408	1926	1986	1380
	[%]	51,41	70,32	72,51	50,38
Liczba przypadków, w których spełniona została zależność: <i>ROE</i> > <i>ROA</i> > <i>ROS</i>	[jg.]	768	922	730	207
	[%]	54,55	47,87	36,76	15,00
Liczba przypadków, w których nie została spełniona zależność: <i>ROE</i> > <i>ROA</i> > <i>ROS</i>	[jg.]	640	1004	1256	1173
	[%]	45,45	52,13	63,24	85,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013, spośród których możliwe było, na podstawie zgromadzonych danych finansowych, obliczenie składowych następującej nierówności: *ROE* > *ROA* > *ROS*, w danym roku w maksimum liczebności próby: $n_{t-2} = 1986$ jg.

Analizowana w tabeli 3.15 nierówność jest traktowana przez A. Kopińskiego, M. Koniewską i P. Bajaka jako jeden z kwantytatywnych mierników oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstw¹⁴¹. Jak wynika z analizy częstości jej spełniania, podczas gdy jeszcze na 4 lata przed upadłością miała ona miejsce aż w 54,55% analizowanych przedsiębiorstw, to już na rok przed upadłością występowała tylko w 15% tych jednostek. Wskutek tego na rok przed ogłoszeniem upadłości w badanej zbiorowości 1380

¹⁴¹ A. Kopiński, M. Koniewska, P. Bajak, *Analiza rentowności przedsiębiorstw z branży spożywczej Dolnego Śląska, z wykorzystaniem elementów systemu kontrolno-ostrzegawczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 690(51), s. 324–325.

przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 aż w 85% przypadków nie była spełniona nierówność: $ROE > ROA > ROS$.

W prowadzonych badaniach celowo sformułowano wniosek, że analizowana nierówność nie była spełniona, jednocześnie nie podając jednak, jaką przyjmuje ona postać w badanej próbie. Okazało się bowiem, że sytuacja upadających przedsiębiorstw w zakresie równoległej oceny dynamiki zmian analizowanych w tym miejscu trzech zmiennych była bardzo zróżnicowana. Na konieczność ostrożności oraz dystansu do bezkrytycznej interpretacji wzorcowych układów nierówności zwracał również uwagę L. Bednarski, twierdząc, że nie mogą one bezwzględnie być stosowane do oceny każdego rodzaju przedsięwzięć gospodarczych¹⁴². W próbie badanych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 znalazły się bowiem zarówno takie podmioty, które ponosiły, co prawda, stratę netto, ale była ona wspomagana *in plus* dodatkowymi przychodami z pozostałej działalności operacyjnej, pochodzącymi wprost ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (tj. rzeczowych aktywów trwałych). Oznaczało to, że miała w bilansie tych podmiotów sumaryczna wartość angażowanego kapitału (wyprzedawanych składników majątku), przy czym niezależnie analizowany w rachunku zysków i strat pierwszy poziom osiągniętych przychodów – ze sprzedaży – wykazywał określoną dynamikę zmian, zaś wynik finansowy netto był podwyższony o jednorazowo dokonaną sprzedaż aktywów trwałych. W perspektywie oceny zmian obserwowanych w dwóch okresach sprawozdawczych wynik finansowy netto poprawiał się (nawet jeżeli poprawa ta miała jedynie polegać na zmniejszeniu straty), jednak w perspektywie horyzontalnej w przedsiębiorstwie mógł nastąpić spadek realnych możliwości generowania poziomu wcześniej osiągniętych przychodów ze sprzedaży, co m.in. mogło być wynikiem wcześniej dokonanej sprzedaży środków trwałych, wykorzystywanych do wytwarzania sprzedawanych produktów.

Przedstawiony scenariusz, jaki występuje w upadających jednostkach gospodarczych, nie wyczerpuje bynajmniej licznych i zróżnicowanych sytuacji, jakie je charakteryzowały w zakresie ΔWFN , ΔPS , a także ΔA . W konsekwencji tak wielu różnie kształtujących się zależności pomiędzy tymi trzema zmiennymi, które tworzą analizowany układ nierówności, w upadających przedsiębiorstwach została zaburzona realna ocena wspólnie rozpatrywanych zmian pozycji wyniku finansowego netto, osiągniętych przychodów ze sprzedaży oraz zmian wartości sumy bilansowej. Podjęte przez autora kolejne próby oceny zależności równoczesnych zmian w zakresie: rentowności majątku, rentowności sprzedaży oraz produktywności majątku nie przyniosły w tak licznym zbiorze upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 wyników, które można byłoby uznać za charakterystyczne i typowe właśnie dla podmiotów zbliżających się do stanu trwałej niewypłacalności. Nie oznacza to jednak, że wyrażonych wzorami 3.7 lub 3.8 wzorcowych układów nierówności nie należy stosować do analizy przedsiębiorstwa potencjalnie zagrożonego upadłością. Stanowią one jak najbardziej logicznie spójną koncepcję oceny zmian standingu ekonomiczno-finansowego jednostki gospodarczej. Należy jednak zawsze oceniać ją również przez pryzmat indywidualnych jej cech, poszukując przy tym związków przyczynowo-skutkowych, zachodzą-

¹⁴² L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1997, s. 45.

cych zarówno pomiędzy różnymi kategoriami relacji przychodowo-kosztowych, jak i majątkowo-kapitałowych.

3.3. Konsekwencje bankructwa lub upadłości dłużnika dla interesariuszy transakcji gospodarczych

Bankructwo (istotna dla kooperantów podmiotu utrata płynności finansowej w przedsiębiorstwie dłużnika) lub jego skrajny rozwój w postaci upadłości przedsiębiorstwa (trwałej niewypłacalności dłużnika) zawsze wprowadzają określony poziom chaosu, wyrażający się w dysfunkcjach relacji występujących pomiędzy uczestnikami obrotu gospodarczego. Poziom tego chaosu może jednak być inaczej odczuwalny w małych oraz dużych przedsiębiorstwach¹⁴³. Zburzenie dotychczasowych reguł gry może bowiem być związane z nawarstwiającymi się problemami, pojawiającymi się w wyniku utraty możliwości inkasa wymagalnych należności. Rzeczywistość rozpatrywana z perspektywy kontaktów biznesowych różni się znacznie od sfery kontaktów w życiu prywatnym. Praktyka gospodarcza niejednokrotnie wskazuje na inne definiowanie takich pojęć, jak moralność, odpowiedzialność i w końcu całość zasad etycznych, jakie funkcjonują w obszarze tych dwóch rzeczywistości¹⁴⁴. Jest to poniekąd również związane z niewystarczającym uregulowaniem i stosowaniem w praktyce Prawa upadłościowego i naprawczego. W dalszym ciągu okazuje się bowiem, że wierzyciele postępowań upadłościowych, już nie wspominając o niezwykle trudno kwantyfikowalnej grupie interesariuszy niewypłacalnych dłużników, którzy *de facto* zbankrutowali, a jednak nie zostali objęci sądowymi procesami upadłościowymi, są na przegranej pozycji. Gdyby chociażby sami wierzyciele występujący w procesach upadłościowych mieli pojęcie o czasie trwania spraw sądowych w przedmiocie ogłoszenia upadłości, a także o niskim poziomie efektywności tych postępowań, mierzonym odsetkiem uregulowanych nominalnych kwot

¹⁴³ Na ten aspekt zwraca uwagę w swoich badaniach J. Kuczowic, według którego „o ile błędna ocena wiarygodności kontrahenta jest dla każdego przedsiębiorstwa źródłem znacznego ryzyka, to skutki takiego błędu dla małego przedsiębiorstwa mogą być wyjątkowo poważne. Zagrożenie to wynika nie tylko z niskiego, z natury, kapitału własnego, chroniącego byt drobnego podmiotu, ale też z braku nawyku (i środków) ubezpieczenia przezeń działalności gospodarczej. W rezultacie, niewypłacalność nawet jednego dużego kontrahenta w określonych warunkach może spowodować upadek drobnego wierzyciela”. J. Kuczowic, *Ocena wiarygodności kontrahenta w transakcjach małego przedsiębiorstwa* [w:] *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*, red. A. Kopczuk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004, s. 466.

¹⁴⁴ Stanowisko to w podobny sposób artykułuje A. Kamel-Sowińska, zauważając, że „z wielu względów na porządku dziennym znów stała się fundamentalna kwestia relacji między gospodarką a moralnością. Rozwijającemu się od kilkunastu lat ruchowi etyki biznesu towarzyszy debata wokół potrzeby odrębnej dyscypliny etycznej, zajmującej się życiem gospodarczym”. Szerzej: A. Kamel-Sowińska, *Rachunkowość w czasach kryzysu*, „Rachunkowość” 2009, nr 9, s. 12.

zaległych płatności¹⁴⁵, to zapewne zdecydowanie częściej godziliby się na szeroko pojęte mediacje, które mają swoje odzwierciedlenie w większym udziale postępowań uwzględniających możliwość zawarcia układu z dłużnikami. Generalnie bowiem udział upadłości układowych w strukturze wszystkich ogłoszonych w latach 2007–2013 upadłości przedsiębiorstw wynosił zaledwie 17,38%¹⁴⁶. W pozostałych sprawach upadłościowych, stanowiących 82,62% ogłoszonych upadłości, w analizowanych 7 latach trwania przedmiotowych badań, sędziowie orzekali natomiast o upadłościach likwidacyjnych.

Decydując się na sposób egzekucji wierzytelności, a już w szczególności, w skrajnym scenariuszu wydarzeń, na wybór trybu prowadzonego postępowania upadłościowego (likwidacyjne *versus* układowe), należy pamiętać również o pięciu głównych (i co bardzo ważne – uszeregowanych zgodnie z zasadą pierwszeństwa spłaty) kategoriach należności, podlegających zaspokojeniu z funduszków masy upadłości, które są opisane w art. 342 ust. 1 p.u.n.¹⁴⁷ Interesujące wydają się w tym miejscu również poglądy K. Babiarez-Mikulskiej, A. Czaprackiej i S. Morawskiej, które, dokonując ekonomicznej analizy Prawa upadłościowego i naprawczego, zwracają uwagę, że obowiązujący model rozstrzygania sporów zbiorowych pomiędzy wierzycielami a dłużnikiem utrudnia zarówno zawarcie układu, jak i restrukturyzację zadłużonego przedsiębiorstwa w postępowaniu naprawczym. Jak dalej zauważają autorki, „jednym z ciągle obecnych mi-

¹⁴⁵ Wyniki bardzo szerokich badań w tym zakresie, obejmujących akta upadłościowe z lat 2004–2010, gromadzone w wybranych czterech sądach rejonowych w Polsce, przedstawiła S. Morawska. Autorka ta prowadziła badania efektywnościowe procedur upadłościowych w ramach grantu badawczego, którego kierownikiem była E. Mączyńska, w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie. Stopień zaspokojenia wierzytelności ujętych w planie i poza planem podziału w toku postępowania upadłościowego wahał się w przedziale od 11% do 35%, w zależności od ocenionej efektywności wybranego sądu rejonowego. Szerzej: S. Morawska, *Efektywność oraz skuteczność postępowań upadłościowych na tle praktyki sądowej – perspektywa wierzycieli* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60), s. 57–67.

¹⁴⁶ Szersze badania strukturalne w tym zakresie przeprowadzone zostały w podrozdziale 4.3.1 książki. Podane udziały upadłości likwidacyjnych oraz układowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 zostały obliczone na podstawie analizy populacji generalnej upadłości tego okresu, których statystyka została zamknięta przez autora na potrzeby prowadzonych badań przekrojowych w dniu 31 marca 2014 r. W populacji tych przedsiębiorstw znajdowało się wówczas 4750 upadłości, które w trakcie ponad siedmioletnich badań własnych zostały poddane wielopłaszczyznowej analizie porównawczej. Jak już wcześniej podkreślono, szczegółowy opis przebiegu procesu pozyskania tych statystyk, wraz z informacjami je opisującymi, które w konsekwencji utworzyły szeroką charakterystykę populacji generalnej, tj. zbioru wszystkich upadłych w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, stanowi przedmiot opisu zawarty w rozdziale czwartym niniejszej książki.

¹⁴⁷ W art. 342 ust. 1 p.u.n. wskazano kolejność podziału masy upadłościowej niewypłacalnego dłużnika. Szczegółowe uregulowania tej chronologii są opisane w dziale II p.u.n.: „Kolejność zaspokajania wierzycieli”, w którym oprócz przepisów ogólnych (rozdział 1) zawarte są również przepisy odnoszące się do kolejności spłaty wierzytelności zabezpieczonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym i hipoteką morską (rozdział 2 dział II p.u.n.).

tów prawotwórczych są wiara w skuteczność prawa materialnego i mit skuteczności władczej interwencji w gospodarkę. Dominująca w Polsce nadregulacja obrotu gospodarczego, wyrażająca się nadużywaniem sankcji karnych oraz bardzo szczegółowymi i kazuistycznymi rozwiązaniami normatywnymi, jest efektem reakcji ustawodawcy na ciągle liczne w Polsce nadużycia dobrych obyczajów w obrocie¹⁴⁸.

Dlatego nad wyraz zasadne wydaje się posługiwanie w praktyce gospodarczej metodami służącymi uwiarygodnieniu pozycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw w celu zmniejszenia ryzyka współpracy z kooperantem znajdującym się w fazie poprzedzającej jego upadłość. Postawiona na wstępie przeprowadzonych rozważań hipoteza o dużej roli, jaką odgrywają forma i czas regulowania płatności w obrocie gospodarczym, skłania do podkreślenia jeszcze jednej bardzo istotnej reguły obowiązującej w życiu gospodarczym. Mianowicie, poza samym procesem planistycznym, który jest niezwykle ważny dla powodzenia działalności gospodarczej, równie ważna jest wiedza na temat istotnych zniekształceń i asymetrii, jakie towarzyszą tym procesom gospodarczym. Tak bowiem można nazwać dysonans, jaki towarzyszy rozpoczynającym działalność gospodarczą przedsiębiorcom, którzy, aby zachować ciągłość jej prowadzenia, powinni zdawać sobie sprawę z tego, że terminy płatności wynikające z wystawionych przez nich rachunków lub faktur niekoniecznie będą odzwierciedlały faktyczne przepływy finansowe. Posługując się metaforycznie nomenklaturą księgową, można podsumować, że ich pragmatyczne działanie powinno, w tej rachunkowej przestrzeni, niestety „odejść od pułapu myślenia memoriałowego” na rzecz ujęcia „kasowego”. Wiedza ta wynika z doświadczenia, a jej obecność w życiu gospodarczym jest uwarunkowana refleksją nad zdarzeniami z przeszłości. Dlatego też jedną z recept na przeciwdziałanie bankructwom oraz upadłościom w gospodarce jest, podkreślana przez wielu ekonomistów, prewencja, czyli maksymalne sprzężenie wiedzy z mądrością, co, jak się okazuje, jest wielką sztuką i wyzwaniem dla współczesnego zarządzania przedsiębiorstwami. Bardzo dobitnie dysonans ten podkreśla E. Mączyńska, twierdząc, że „w warunkach cywilizacji wiedzy jedną z najbardziej zawstydających cech współczesnego świata jest narastająca dychotomia wiedzy i mądrości¹⁴⁹. Natomiast, jak zauważa M. Romanowska, przekształcanie wiedzy w decyzję stanowi najtrudniejszy i zarazem najważniejszy etap zarządzania procesami uczenia się w organizacji¹⁵⁰.

Podsumowując, pragmatyczne działanie przedsiębiorców powinno zatem być ukierunkowane na stosowanie z jednej strony sprawdzonych, z drugiej zaś nowo tworzonych koncepcji systemów wczesnego ostrzegania, a także wykorzystywanie możliwości, jakie niesie ze sobą stosowanie prospektywnej analizy finansowej¹⁵¹.

¹⁴⁸ K. Babiarsz-Mikulska, A. Czapracka, S. Morawska, *Ocena efektywności procedur upadłościowych wobec przedsiębiorców. Aspekty prawne, ekonomiczne i organizacyjne*, Difin, Warszawa 2012, s. 118–119.

¹⁴⁹ E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny, statystyczny...*, s. 15.

¹⁵⁰ M. Romanowska, *Kształtowanie wartości firmy w oparciu o kapitał intelektualny [w:] System informacji strategicznej...*, s. 35.

¹⁵¹ Co interesujące, D. Wędzki, prowadząc badania w zakresie oceny aktualności normatywnych przedziałów zmienności wybranych wskaźników analizy finansowej, negatywnie zweryfikował postawioną hipotezę, zgodnie z którą „wskaźniki finansowe w rocznym okresie ulegają na tyle

Podsumowanie

Przeprowadzony w tej części książki wywód dał wyraz temu, że można na drodze prospektywnej analizy finansowej dostrzec wyraźne kwantytatywne symptomy, które wskazują na znaczne pogorszenie wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa, wprost poprzedzające etap jego upadłości. Tym samym opracowane zostały tu negatywne benchmarki kształtowania się wybranych wskaźników analizy finansowej, co ważne – nie tylko dla heterogenicznej próby upadłości przedsiębiorstw, ale również dla 16 jednorodnych branżowo zbiorów upadających jednostek gospodarczych. Przewidywalność tych wskaźników dzięki właściwie przeprowadzonej analizie porównawczej mogą stanowić cenne źródło wiedzy, wspomagającej interpretację wyników przedsiębiorstw z różnych branż. Poniżej zebrano najważniejsze wnioski płynące z tej części opracowania.

1) Pomimo dużego znaczenia informacyjnego, jakie niesie za sobą prospektywna analiza finansowa przedsiębiorstwa, należy bezwzględnie w interpretacji obliczonych wskaźników finansowych pamiętać o konsekwencjach „agresywnej” rachunkowości, polegającej na defraudacji i fałszowaniu sprawozdań finansowych, która może znacznie zniekształcać prawdziwy obraz badanej jednostki gospodarczej (m.in.: D. Wędzki, A. Hołda, B. Micherda, M. Hamrol, E. Mączyńska, A. Zych, R.K. Sprenger i inni).

2) Doświadczenia płynące z ponad siedmioletniego procesu gromadzenia danych finansowych upadających w Polsce przedsiębiorstw (zob. podrozdział 3.2.1) pozwalają autorowi na bardzo krytyczną ocenę niskiego poziomu respektowania obowiązku publikacji rocznych sprawozdań finansowych w szczególności przez określone ustawą upadające jednostki¹⁵². Tym samym zjawisko to staje się niezwykle ważną barierą nie tylko na drodze do budowy szeroko rozumianej transparentności i przejrzystości sfery życia gospodarczego, ale także w rozwoju badań naukowych w zakresie bankructw i upadłości przedsiębiorstw.

3) Specyfika oraz odmienne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw różnych sektorów i branż są wystarczająco ważnym argumentem, przemawiającym za zasadnością stosowania w praktyce analitycznej sektorowych, a nawet w węższym ujęciu branżowych benchmarków, będących tłem dla porównania wskaźników finansowych podlegającej badaniu jednostki gospodarczej (T. Dudycz, W. Skoczyła, D. Wędzki i inni). W ocenie zdolności do kontynuowania działalności gospodarczej oraz pomocniczo w kwantyfikacji ryzyka niewypłacalności przedsiębiorstwa pomoc-

istotnej zmianie, że zmienia się zdolność prognostyczna modelu”. Na podstawie przeprowadzonych przez niego badań „jednoznacznie można wyciągnąć wniosek, że wszystkie [analizowane przez D. Wędzkiego – P.A.] wskaźniki finansowe pochodzą z tej samej populacji, zatem nieistotnie różnią się między sobą [wyniki testu *U-Manna-Whitneya* – P.A.]. Jedynym wyjątkiem był wskaźnik szynki dla próby innych podmiotów. Źródłem zmian nie jest więc najprawdopodobniej zmiana średniej wartości wskaźników”. Szerzej: D. Wędzki, *Wartości progowe...*, s. 99–100.

¹⁵² Szerzej: „Badanie, składanie do właściwego rejestru sądowego, udostępnianie i ogłaszanie sprawozdań finansowych”, rozdział 7 u.r., a także wprowadzająca do niej zmiana ustawa z dnia 16 września 2011 r. o redukcji niektórych obowiązków obywateli i przedsiębiorców (Dz. U. Nr 232, poz. 1378).

ne mogą być również wyniki przeprowadzonych badań, ukierunkowanych na określenie tzw. benchmarków negatywnych, tj. zakresów wartości przyjmowanych przez wybrane wskaźniki analizy finansowej, które są charakterystyczne dla przedsiębiorstw określonych branż, znajdujących się na rok do 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości.

4) Nie tylko ekonomiczna analiza Prawa upadłościowego i naprawczego, ale też wyniki badań empirycznych nad możliwościami wczesnego ostrzegania przed upadłością przy zastosowaniu wybranych wskaźników analizy finansowej dają powody do nadrzędnego traktowania w tak dokonywanej prospektywnej ocenie przedsiębiorstwa mierników z grupy oceny płynności finansowej (zob. tabele 3.5 i 3.6) (m.in.: W. Gabrusewicz, W. Skoczylas, M. Sierpińska, D. Wędzki, J. Jaworski, D. Wierzba, D. Zarzecki, N. Nehrebecka, A.M. Dzik, T. Korol, M. Gorczyńska i inni). Są one jednak nieodłącznie związane z oceną zdolności jednostki do obsługi jej zadłużenia (zob. tabela 3.8), a także z bardzo ważną dla tak dokonywanej oceny analizą składowych cyklu konwersji gotówkowej (zob. tabela 3.10).

5) Komplementarnie dla jednowymiarowo dokonywanej oceny wskaźnikowej efektywności prowadzonej działalności gospodarczej można traktować wybrane wzorcowe układy nierówności (m.in.: L. Bednarski, D. Wędzki, W. Gabrusewicz, F. Bławat, R. Siedlecki, A. Kopiński i inni). Na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych można było zauważyć, że częstość występowania dodatniej wartości odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$ wzrastała wraz ze zbliżaniem się badanych przedsiębiorstw do stanu upadłości ($\Delta KC' > 0$). Zjawisko to jest oceniane negatywnie, gdyż występuje w przedsiębiorstwie wówczas, gdy wskaźnik dynamiki zmian przychodów ze sprzedaży jest mniejszy od wskaźnika dynamiki zmian kosztów całkowitych, tj. $Wd_{ps} < Wd_{kc}$ (zob. tabela 3.13). Tym samym wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu upadłości wzrastał odsetek przypadków występowania dodatniej wartości wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{kc}) (zob. tabela 3.14). Ponadto wzrastała częstość niespełniania zależności: $ROE > ROA > ROS$ wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstwa do stanu niewypłacalności (upadłości) (zob. tabela 3.15)¹⁵³.

Poza ramowo opisanymi wnioskami z tej części opracowania, które wydają się istotne również dla praktyki gospodarczej, warto podkreślić konieczność stałego aktualizowania informacji i pozyskiwania nowej wiedzy na temat zogniskowania procesów upadłościowych w określonych sferach gospodarki: jej branżach, regionach, a także w określonych formach prawnych i formach własnościowych, w jakich funkcjonują upadające w Polsce przedsiębiorstwa. Wiedza na ten temat pomaga właściwie interpretować nie tylko kwantytatywne symptomy pogarszającej się kondycji ekonomiczno-finansowej kooperantów (jak również własnego przedsiębiorstwa), ale też uwrażliwia przedsiębiorcę na wzrost lub spadek ryzyka współpracy z jednostką gospodarczą funkcjonującą w określonej branży. Jak bowiem trafnie zauważa B. Gostomczyk, bankructwo przedsiębiorstwa wpływa nie tylko na jego szeroko rozumianych inwestorów i kontrahentów, lecz także generuje straty społeczne, których przykładami są koszty z tytułu

¹⁵³ Od 45,45% niespełnionych nierówności, jakie zostały zaobserwowane w próbie badawczej na 4 lata przed ogłoszeniem upadłości, do niespełnienia tej nierówności na rok przed upadłością w przypadku 85,00% badanych podmiotów gospodarczych. Zob. szerzej: tabela 3.15.

wzrostu bezrobocia oraz sytuacji powodujące degradację regionu¹⁵⁴. Problematyce tej został poświęcony ostatni rozdział książki, obejmujący wielopłaszczyznowe studia regionalne nad strukturą oraz intensyfikacją upadłości przedsiębiorstw w Polsce, które miały miejsce w latach 2007–2013. Kolejny rozdział stanowi zatem komplementarny etap badawczy, przeprowadzony na poziomie makroekonomicznym, względem analizowanych w niniejszym rozdziale – z założenia w głównej mierze z perspektywy mikroekonomicznej – kwantytatywnych symptomów upadłości przedsiębiorstw.

¹⁵⁴ B. Gostomczyk, *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego X*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia” 2012, nr 54(729), s. 44.

REGIONALNE STUDIA NAD UPADŁOŚCIAMI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu, w tym również w opracowaniach eksperckich realizowanych przez różne organizacje naukowo-badawcze, można dostrzec wyraźną dysproporcję pomiędzy liczbą publikacji, w których opisywane są uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, a tych opisujących badania nad ich schyłkową fazą, związaną z likwidacjami lub *stricte* samymi procesami upadłościowymi. Niewątpliwie ten drugi przedmiot badań zasługuje jednak na swoje miejsce w cyklicznych opracowaniach oraz publikacjach naukowych. Ma to na celu nie tylko pogłębianie wiedzy w tym zakresie przez przedstawicieli nauk ekonomicznych, ale także podniesienie poziomu transparentności tych informacji, niezwykle przecież istotnych dla samych przedsiębiorców.

Wyniki regionalnych badań nad skalą, siłą oraz strukturą upadłości przedsiębiorstw w Polsce, jakie miały miejsce w latach 2007–2013, stanowią efekt ponad siedmioletniego procesu pozyskiwania, opisywania oraz gromadzenia danych napływających z sądów gospodarczych z całej Polski. Przedstawiona w tym rozdziale analiza dotyczy populacji generalnej, a więc obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa, które zostały postawione w stan upadłości w analizowanym okresie w Polsce. Wyniki częściowych badań w tym zakresie stanowiły również przedmiot analiz prowadzonych przez autora przy współpracy z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Związkiem Pracodawców (KPF), które są kontynuowane¹. Dzięki tym działaniom od 2010 r.

¹ Pierwsze zwarte opracowanie zawierające przedmiotowe wyniki badań zostało opublikowane w książce: P. Antonowicz, *Upadłości przedsiębiorstw w Polsce w 2007 r. oraz w I połowie 2008 r.*, Assembly, Nowy Sącz 2009, ss. 94; jak również m.in. w: P. Antonowicz, *Wybrane aspekty analizy struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w roku 2007*, PTE Toruń, Working Papers 2008, nr 40, s. 101–110; P. Antonowicz, *Aneks statystyczny. Upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008 oraz I–VI 2009 r.* [w:] *Meandry upadłości przedsiębiorstw...*, s. 433–445; P. Antonowicz, *Analiza struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2009 roku* [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 3/2, s. 35–46; P. Antonowicz, *Analiza strukturalna upadłości przedsiębiorstw w województwie pomorskim w latach 2003–2008* [w:] *Modele rozwoju gospodarczego dla Polski w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, red. M. Noga, M.K. Stawicka, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 147–157; P. Antonowicz, *Kryzys gospodarczy „2007–2009” w Polsce – medialne doniesienia czy obiektywna rzeczywistość – retrospektywna analiza zmian w dynamice i strukturze upadłości przedsiębiorstw w Polsce w okresie 2007–2009* [w:] *Finansowe determinanty wzrostu w gospodarce globalnej*, red. J.L. Bednarczyk, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 291–301;

opracowywane raporty z badań własnych są m.in. przekazywane przedstawicielom środowiska naukowego, instytucjom i podmiotom finansowym zrzeszonym w KPF, a także adresowane do wybranych resortów i ministerstw administracji centralnej².

Przedstawiona i zastosowana w niniejszym rozdziale metodyka badawcza została podporządkowana celowi głównemu tej części opracowania, który został sformułowany jako regionalna analiza zróżnicowania intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013. Z tak określonym celem głównym badań bezpośrednio wiąże się następująca hipoteza badawcza: przestrzenny rozkład skali upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest zróżnicowany, a jego dysproporcje wynikają m.in. z nieproporcjonalnego rozkładu w podziale administracyjnym Polski podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych, likwidowanych, a także tych, względem których składane są wnioski upadłościowe. Jak podkreślono wcześniej, możliwości pogłębionej analizy tych jednostek gospodarczych były ograniczone, co bezpośrednio wynika z braku ogólnopolskiej, centralnej bazy danych o upadłościach. Dostrzegając zróżnicowaną aktywność gospodarczą w poszczególnych regionach Polski, jako cel szczegółowy w tej części opracowania przyjęto zbadanie

P. Antonowicz, *Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w Polsce w I półroczu 2010 r. i prognoza na 2010 r.* [w:] *Dylematy kreowania wartości przedsiębiorstw w okresie wychodzenia z kryzysu*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2010, nr 4/2, s. 343–350; P. Antonowicz, *Geograficzna koncentracja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2010*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 47, s. 603–614; P. Antonowicz, *Przedsiębiorstwa usługowe w dobie kryzysu gospodarczego – retrospektywna analiza upadłości przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2008–2010* [w:] *Zarządzanie organizacjami usługowymi*, red. K. Rogoziński, A. Panasiuk, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 229, Poznań 2012, s. 433–445; P. Antonowicz, *Analiza skali i natężenia upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2010 – wyniki badań* [w:] *Nauki o zarządzaniu dla przedsiębiorstw i biznesu*, red. A. Czech, A. Szplit, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 207–222, i inne.

² Szerzej: P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2013 r. – 4-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, marzec 2014 r., ss. 70; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2013 r. – półroczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, wrzesień 2013 r., ss. 72; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2012 r. – 3-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, luty 2013, ss. 69; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2012 r. – półroczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, wrzesień 2012, ss. 69; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2011 r. – roczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, marzec 2012, ss. 70; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w pierwszym półroczu 2011 r. – raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, sierpień 2011, ss. 69; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2010 – 2-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, luty 2011, ss. 68; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2010 r. – raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, sierpień 2010, ss. 65; P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce – roczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, kwiecień 2010, ss. 70.

zróznicowania regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych w podziale administracyjnym Polski. W związku z tym opisano zastosowaną metodykę oceny różnic w regionalnej intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw. Przedstawiono tym samym propozycję realizacji badań przy zastosowaniu trzech poziomów Regionalnego Barometru Upadłości Przedsiębiorstw (RBUP). W dalszej części opisane zostały badania związane z regionalnymi studiami nad upadłościami przedsiębiorstw. W szczególności dotyczyły one analizy struktury upadłości przedsiębiorstw, dokonanej przy zastosowaniu następujących kryteriów: 1) trybu realizacji postępowania upadłościowego (LM *versus* MZU); 2) formy prawnej, w jakiej były zorganizowane upadające w Polsce przedsiębiorstwa; 3) ich struktury własnościowej; a także 4) bardzo ważnej problematyki, jaką jest analiza branżowa. W strukturze tego rozdziału pojawia się również odrębny wątek badawczy, obejmujący analizę okresu funkcjonowania upadających w Polsce przedsiębiorstw. Dzięki tym badaniom określone zostały częstości występowania upadłości przedsiębiorstw o określonym czasie funkcjonowania na rynku. W ostatniej części zawarto niezwykle ważne w ocenie autora rekomendacje, związane z uzasadnieniem konieczności cyklicznego permanentnego monitoringu procesów upadłościowych w gospodarce.

4.1. Analiza przekrojowa procesów upadłościowych w Polsce w latach 2007–2013

4.1.1. Przebieg procesu gromadzenia statystyk upadłościowych

W celu przeprowadzenia wielopłaszczyznowych badań, obejmujących analizę różnych aspektów upadłości przedsiębiorstw w Polsce, bardzo ważne było pozyskanie kompletnej bazy danych na temat tych jednostek gospodarczych, które na drodze swojego rozwoju zostały określone przez sądy gospodarcze jako podmioty niewypłacalne. Stanowiło to istotnie duże wyzwanie, gdyż do tej pory nie istniała w Polsce baza danych na temat upadłości przedsiębiorstw. Jej niezwykle ważną rolę *notabene* zauważyli również eksperci Zespołu Ministra Sprawiedliwości RP, którzy w grudniu 2012 r. opracowali szczegółową rekomendację dotyczącą nowelizacji Prawa upadłościowego i naprawczego w Polsce, wskazując na konieczność utworzenia w przyszłości tzw. centralnego rejestru upadłości³. Dlatego też, aby możliwe było przeprowadzenie wiarygodnych badań na temat roli, jaką odgrywają procesy upadłościowe przedsiębiorstw w polskiej gospodarce, należało przyjąć wielostopniowy schemat postępowania. Ce-

³ Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. Nowelizacji..., s. 321–329. W skład Zespołu ds. Nowelizacji Prawa Upadłościowego i Naprawczego przy Ministerstwie Sprawiedliwości RP, powołanego w dniu 14 maja 2012 r. przez ministra sprawiedliwości J. Gowina, weszli w szczególności: J. Płoch, M. Porzycki, A. Hrycaj, P. Filipiak, C. Zalewski, P. Zimmerman, B. Groele, S. Morawska, A. Machowska, B. Figaszewska, Z. Miczka, M. Roch Pietrzak, R. Kos, D. Gałkowski, D. Wędzki, P. Kuglarz, J. Horobiowski, J. Sławek, M. Krawczyk, B. Niesłuchowska, R. Adamus, P. Dobrowolski, Ł. Mróz, E. Mączyńska, P. Janda, J. Bełdowski, M. Geromin.

lem było utworzenie możliwie dużej bazy danych o upadłościach przedsiębiorstw, która obejmowałaby nie jeden rok, ale przynajmniej kilka lat.

Aby zrealizować to zadanie, autor w okresie od 1 stycznia 2007 do marca 2014 r. na bieżąco pozyskiwał codziennie ogłaszane w Monitorze Sądowym i Gospodarczym postanowienia o ogłoszeniu upadłości przedsiębiorstw. Podstawowym źródłem informacji o procesach upadłościowych był zatem, zgodnie z art. 53 ust. 1. p.u.n., dziennik urzędowy, w którym są niezwłocznie podawane do publicznej wiadomości postanowienia o ogłoszeniu upadłości przedsiębiorstw⁴. Tym samym do końca I kwartału 2014 r. zebrane zostały dane o wszystkich upadłych w Polsce w latach 2007–2013 podmiotach gospodarczych⁵. Zatem łącznie przez wszystkie te lata ciągłego trwania procesu gromadzenia danych zbudowano bazę danych, która obejmowała 4750 jg., stanowiących populację postawionych w stan upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Liczba ogłoszonych przez polskie sądy gospodarcze upadłości przedsiębiorstw w kolejnych latach rozkładała się następująco:

- 2007 r. – 446 jg. – na podst. MSiG 2007, nr 12–252; 2008, nr 2–51;
- 2008 r. – 422 jg. – na podst. MSiG 2008, nr 13–254; 2009, nr 3–74;
- 2009 r. – 694 jg. – na podst. MSiG 2009, nr 10–255; 2010, nr 1–111;
- 2010 r. – 679 jg. – na podst. MSiG 2010, nr 12–255; 2011, nr 2–114;
- 2011 r. – 726 jg. – na podst. MSiG 2011, nr 10–252; 2012, nr 1–105;
- 2012 r. – 893 jg. – na podst. MSiG 2012, nr 9–251; 2013, nr 1–104;
- 2013 r. – 890 jg. – na podst. MSiG 2013, nr 11–262; 2014, nr 1–62.

Dane rejestrowe o każdym z 4750 upadłych przedsiębiorstw, opublikowane w MSiG w okresie od stycznia 2007 do marca 2014 r., zostały uzupełnione (poprzez elektroniczny dostęp do bazy danych KRS) o numery identyfikacyjne REGON. Na podstawie tego identyfikatora możliwe było natomiast pozyskanie dla każdej upadłej jednostki gospodarczej takich informacji, jak: 1) siedziba działalności gospodarczej (województwo), 2) główny rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej – wyrażony kodem PKD (2007)⁶, 3) forma własności podmiotu, 4) data powstania (ewentualnie wyreje-

⁴ Zgodnie z tym przepisem obwieszczenie o postanowieniu upadłości jest podawane do publicznej wiadomości również w dzienniku o zasięgu lokalnym, jednak z oczywistych względów budowa opisywanej bazy danych upadłościowych była oparta na obowiązkowych obwieszczeniach sądów gospodarczych, dokonywanych niezwłocznie po orzeczeniu upadłości w MSiG.

⁵ Zamknięcie bazy danych z ogłoszeniami upadłości przedsiębiorstw, mającymi miejsce do końca 2013 r., wymagało kontynuowania procesu pozyskiwania danych sądowych ogłaszanych w MSiG przynajmniej do końca I kwartału 2014 r. Wiele ogłoszeń sądowych publikowanych jest bowiem z pewnym opóźnieniem. Dlatego też autor był zobligowany do tego, aby wyszukać ostatnie ogłoszenia z 2013 r. również w kolejnych miesiącach następnego roku.

⁶ Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) – wprowadzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 33, poz. 289 ze zm.) i obowiązująca do 31 grudnia 2009 r. W dniu 1 stycznia 2008 r. weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 251, poz. 1885 ze zm.), na mocy którego wprowadzona została do stosowania w statystyce, ewidencji i dokumentacji oraz rachunkowości, a także w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej Polska Klasyfikacja Działalności (PKD 2007).

strowania z REGON) podmiotu⁷. Tak skonstruowana baza danych została dodatkowo uzupełniona dwiema niezwykle ważnymi warstwami informacyjnymi: 1) danymi statystycznymi z Ministerstwa Sprawiedliwości RP, obejmującymi liczbę składanych, zrealizowanych oraz pozostawionych na rok następnny wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego⁸ i postępowania naprawczego⁹, szczegółowo opisanymi na podstawie ewidencji tych spraw w sądach rejonowych, według 45 okręgów sądów okręgowych¹⁰; 2) danymi finansowymi wszystkich upadłych w analizowanym okresie przedsiębiorstw, które złożyły swoje sprawozdania finansowe do właściwych sądów gospodarczych (udostępnianych w czytelniach KRS na terytorium całej Polski), po zamknięciu kolejnych lat obrotowych poprzedzających ogłoszenie ich upadłości¹¹.

4.1.2. Koncepcja i założenia budowy Regionalnego Barometru Upadłości Przedsiębiorstw

Chęć stworzenia syntetycznej miary, która pozwoliłaby w sposób obiektywny ocenić przestrzenne zróżnicowanie intensyfikacji procesów upadłościowych w Polsce, wzięła się z przeglądu wielu opracowań naukowo-badawczych i eksperckich związanych

⁷ Tym samym utworzona baza danych, mieszcząca kompletne informacje o każdym z upadłych w analizowanym okresie przedsiębiorstw, zawierała następujące opisy obiektów: 1) nr MSiG, 2) datę ogłoszenia upadłości, 3) nazwę podmiotu niewypłacalnego dłużnika, 4) formę organizacyjno-prawną, 5) numery identyfikacyjne (KRS oraz REGON), 6) rodzaj upadłości (likwidacja majątku – LM *versus* możliwość zawarcia układu – MZU), 7) miejscowość, 8) województwo, 9) główny kod PKD oraz jego rozszerzenie, 10) kod GUS określający formę własności i jego rozszerzenie, 11) datę powstania lub 12) zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej.

⁸ Statystyki te zostały wykorzystane przede wszystkim w badaniach opisanych w rozdziale drugim, w odniesieniu do badania trudno kwantyfikowalnej skali bankructw w gospodarce polskiej.

⁹ Szersza analiza skali i znaczenia postępowań naprawczych w polskich realiach życia gospodarczego została przeprowadzona w podrozdziale 2.8 książki.

¹⁰ Statystyki te zostały pozyskane w oparciu o dwie komplementarne inicjatywy: 1) nawiązanie współpracy w zakresie wymiany informacji podczas spotkania w Wydziale Statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości RP w dniu 25 listopada 2011 r., a także 2) wniosek o udostępnienie informacji publicznej, złożony w dniu 11 marca 2014 r. do Wydziału Komunikacji Społecznej i Promocji w Biurze Promocji Ministerstwa Sprawiedliwości RP (na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p., w oparciu o który w dniu 19 marca 2014 r. zostały udostępnione autorowi badań statystyki szczegółowe (zawierające liczbę wniosków o ogłoszenie upadłości na podstawie repertorium GU bez GU „of” w latach 2007–2013, a także z zakresu postępowania naprawczego – na podstawie repertorium GN za lata 2007–2013, w podziale na 45 okręgów sądów okręgowych. Dane te zostały udostępnione, w celu przeprowadzenia badań naukowych przez naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej wraz z pismem Departamentu Strategii i Deregulacji MS RP nr: DSD-II-061-53/14 dot. BM-IV-061-190/14/1.

¹¹ Ta warstwa danych finansowych została pozyskana w oparciu o ponad trzyletnią współpracę z wywiadownią gospodarczą Info Veriti Polska Sp. z o.o. Opis tych działań oraz wykorzystanie pozyskanych danych finansowych stanowi przedmiot badań własnych, opisanych szerzej w podrozdziale 3.3.1 książki.

z analizą porównawczą i strategiczną oceną regionów w Polsce¹². Przedmiotem ich zainteresowania są niemal wyłącznie cechy stanowiące o potencjale rozwojowym, nakładach na badania i rozwój oraz inwestycjach przedsiębiorstw, a także nierówność również o stopniu wykorzystania przez poszczególne regiony funduszy strukturalnych¹³. Jerzy Bański zauważa, że przegląd zarówno literatury krajowej, jak i zagra-

¹² Zarówno na poziomie opracowań światowych (OECD Statistics), a także europejskich (dane i raporty EUROSTAT), jak i ogólnopolskich (m.in. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości) nie została dotychczas przyjęta formuła cyklicznego monitoringu procesów upadłościowych przedsiębiorstw. Paradoksalnie, sporządzane w Polsce opracowania, mające charakter analiz ilościowych i strukturalnych (w bardzo wąskim zakresie), są prowadzone przez przedsiębiorstwa, które wykorzystują je w celach komercyjnych. W Polsce od 1992 r. funkcjonuje przedstawicielstwo międzynarodowej korporacji Coface, która świadczy usługi z zakresu ochrony, finansowania i zarządzania należnościami. Podobnie jak grupa Euler Hermes (działająca w Polsce od 1999 r.) specjalizuje się w ubezpieczeniach ryzyka kredytu kupieckiego. Podmioty te realizują prace badawcze związane z upowszechnianiem informacji na temat skali upadłości przedsiębiorstw (dostępne w zasobach internetowych raporty Coface, a także Euler Hermes – zarówno w układzie międzynarodowym, jak i w skali ogólnopolskiej). Analizy te są jednak traktowane raczej jako instrumenty marketingu, mające na celu przekonanie przedsiębiorców do wprowadzanych na rynek narzędzi ochrony transakcji gospodarczych, a nie jako rezultaty badań naukowych. W celu wzbudzenia zainteresowania przedsiębiorców ubezpieczeniem wiarygodności podmioty te opracowują i publikują cyklicznie informacje sygnałowe na temat skali upadłości przedsiębiorstw w Polsce, Europie i na świecie, podnosząc tym samym z jednej strony świadomość przedsiębiorców na temat ryzyka transakcji opartych na kredycie kupieckim, a jednocześnie aktywnie wpływając na budowanie portfela nowych klientów. Warto jednocześnie nadmienić, że od 2010 r., na mocy porozumienia zawartego przez autora niniejszej książki z KPF, powstają cykliczne, półroczne raporty, obejmujące wyniki badań nad intensyfikacją procesów upadłościowych w Polsce (<https://www.kpf.pl>). Badania te stanowiły dotychczas jedne z nielicznych wydawanych w Polsce przekrojowych i kompleksowych analiz ilościowych, a także pogłębionych analiz strukturalnych upadłości przedsiębiorstw, które były realizowane wyłącznie w celach naukowo-badawczych. Skierowane m.in. do przedstawicieli wybranych resortów administracji państwowej (Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Sprawiedliwości) stanowią uzupełnienie statystyki i informacji o zmianach gospodarczych w poszczególnych województwach Polski.

¹³ Przykładami takich opracowań eksperckich i raportów są m.in.: W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 5–192; *Swoboda działalności gospodarczej w Polsce. Najlepsze praktyki wykonawcze*, red. M. Bąk, A. Szcześniak, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2011, s. 173–191; A. Hildebrandt, M. Nowicki, P. Susmarski, M. Tarkowski, *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2010*, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010, s. 5–67; P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz, K. Zięba, K. Świetlik, *Dynamika sektora MSP na Pomorzu. Raport z badania małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego II*, Wydawnictwo ARP, Gdańsk 2008, s. 6–79; E. Wojnicka, P. Klimczak, *Przestrzenne i regionalne zróżnicowania ośrodków wzrostu. Polaryzacja a wyrównywanie szans rozwojowych. Przesłanki dla kształtowania polityki regionalnej państwa*. Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Gdynia–Rzeszów 2005, ss. 131; *Raport o stanie sektora małych i średnich przed-*

nicznej (związanej z budowaniem szeroko pojętej spójności regionalnej) pozwolił zidentyfikować najczęściej podejmowane przez autorów tematy badań naukowych, takie jak: ludnościowe obszary problemowe, rolnicze obszary problemowe, obszary utrudnionej dostępności, obszary zjawisk ekstremalnych, obszary konfliktowe¹⁴. Ani w dostępnej polskiej literaturze przedmiotu, ani w analizowanych opracowaniach eksperckich w ogóle nie zostały poddane bezpośrednio analizie newralgiczne procesy gospodarcze (w tym w szczególności procesy upadłościowe), zachodzące w poszczególnych regionach Polski. Tymczasem umożliwiłoby to rozszerzenie perspektywy porównawczej i budowę dopełniającego obrazu zmian gospodarczych, obserwowanych nie tylko w obszarze zjawisk pożądaných i społecznie istotnych¹⁵ dla rozwoju regionu, lecz także na płaszczyźnie *sensu lato* niekorzystnych¹⁶ dla przedsiębiorstw procesów gospodarczych, do których w szczególności należą procesy upadłościowe¹⁷. Powo-

siębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, red. A. Tokaj-Krzewska, S. Pyciński, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006, s. 9–215; *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, red. R. Dzierzgwa, S. Sudak, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009, s. 5–178; i inne. We wszystkich analizowanych opracowaniach zostały zawarte bardzo interesujące wyniki badań, obejmujące zróżnicowane wskaźniki i determinanty, umożliwiające ocenę stopnia spójności rozwoju regionalnego, a także wskazujące na przestrzenne zróżnicowanie oraz dysproporcję rozwoju gospodarczego, obliczane w obserwowanych województwach Polski. Jednak w żadnych z wymienionych opracowań nie zostały uwzględnione procesy upadłościowe. Syntetyczna informacja na temat wpływu pracy sądów polskich (również w kontekście prowadzenia postępowań upadłościowych i układowych) na rozwój i funkcjonowanie przedsiębiorczości w Polsce została zawarta w opracowaniu A. Kulawczuk (*Wpływ działalności sądów na funkcjonowanie firm i rozwój przedsiębiorczości. Analiza i przedsięwzięcia usprawniające*, Wydawnictwo Krajowej Izby Gospodarczej, Warszawa 2002/2003, s. 8). Informacje tam zawarte mają jednak bardzo ogólny charakter i nie zawierają analizy dotyczącej skali, przestrzennego zróżnicowania ani natężenia procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce. Badania te wskazują raczej na uświadamianie istnienia w prawie polskim unormowań związanych z procedurami upadłościowymi.

¹⁴ J. Bański, *Obszar problemowy – koncepcje i kryteria identyfikacji* [w:] *Budowanie spójności terytorialnej i przeciwdziałanie marginalizacji obszarów problemowych. Wybór referatów konferencyjnych*, Wydawnictwo Departamentu Programów Ponadregionalnych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011, s. 10.

¹⁵ Wśród opisywanych w regionalnych raportach zjawisk, które nie są pożądane, a stanowią społecznie istotne oraz medialnie ważne determinanty oceny regionu, znajdują się m.in. zmiany w poziomie i strukturze bezrobocia, marginalizacja terenów oddalonych, jak również wynikające z rozwarstwienia ekonomiczno-społecznego migracje zarobkowe mieszkańców terenów małomiejskich oraz wiejskich do aglomeracji miejskich.

¹⁶ Ujęcie procesów upadłościowych jako niekorzystnych dla przedsiębiorstw w ujęciu ogólnym zostało w tym kontekście użyte celowo, aby podkreślić, że bez względu na dychotomiczny rezultat procesu upadłościowego, który w dyskursie naukowym przyjmuje zarówno postać destrukcyjną, jak i samoregulacyjną (oczyszczającą życie gospodarcze), w społeczeństwie identyfikowany jest on przede wszystkim jako zjawisko pejoratywne. Szersze rozważania na ten temat zostały zawarte w rozdziale pierwszym książki.

¹⁷ Badania nad poszukiwaniem korelacji skali upadłości przedsiębiorstw z wybranymi czynnikami makroekonomicznymi stanowiły przedmiot analiz: J. Muszyńskiej i E. Zdunek (*Ekonomie-*

dem tego stanu rzeczy jest z pewnością m.in. brak bazy danych (np. w postaci centralnego rejestru upadłości), który zarówno mógłby służyć tworzeniu analiz i monitorowaniu w sposób ciągły zjawiska upadłości przedsiębiorstw, jak i stanowiłby narzędzie szybkiej weryfikacji podmiotów w transakcjach gospodarczych¹⁸. W związku z tymi argumentami powstała propozycja wprowadzenia bieżącej oceny natężenia procesów upadłościowych w gospodarce danego regionu, wykorzystująca ilościowy miernik, nazwany: Regionalnym Barometrem Upadłości Przedsiębiorstw, który umożliwiłby badanie intensyfikacji tych procesów w odniesieniu do innych, zaproponowanych przez autora badań zmiennych. W ten sposób możliwe jest dokonanie hierarchizacji

tryczna analiza upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005 [w:] *Dynamiczne modele ekonometryczne*, red. Z. Zieliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2007, s. 205–212). W badaniach tych upadłości przedsiębiorstw nie są jednak analizowane w ujęciu regionalnym. Autorki skupiły się na poszukiwaniu zależności skali upadłości w Polsce (1990–2005) w odniesieniu do dziesięciu zidentyfikowanych zmiennych objaśniających, takich jak: 1) liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON, 2) PKB, 3) liczba bezrobotnych w Polsce, 4) stopa bezrobocia, 5) wskaźnik zmian cen, 6) przeciętna rentowność przedsiębiorstw brutto, 7) wydatki budżetu państwa, 8) akumulacja, 9) przeciętny roczny kurs USD/PLN, 10) indeks WIG. Pomimo interesujących wyników przedstawionych badań, z punktu widzenia regionalnego kontekstu niniejszego wywodu cenne byłoby rozszerzenie tej problematyki poprzez odwołanie się do danych regionalnych, a także zachowanie ciągłości badań w długim horyzoncie czasu, tj. w szczególności z uwzględnieniem okresu obowiązywania przepisów ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze i kolejnych jej nowelizacji. Problematyka korelacji liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce z poziomem PKB, obejmująca lata 1997–2008, stanowiła ponadto przedmiot badań opublikowanych przez J. Rośka i A. Zygułę (*Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – tendencje i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2009, t. 2, nr 2(13), s. 211–223), a także – w nawiązaniu do wyników tam przedstawionych badań – przez P.W. Staszkiwicza (*GDP and insolvency*, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 4428, posted 6 February 2013, s. 1–14).

¹⁸ Zwraca na to uwagę m.in. E. Mączyńska. Zob. *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008, s. 19. Bieżące statystyki upadłościowe, opracowywane przez autora książki w celu prowadzenia przekrojowych analiz zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce, oparte są na informacjach publikowanych w MSiG, który od 2008 r. jest dostępny również w wersji on-line (<http://www.imsig.pl>). Ponadto sprawdzenie określonego przedsiębiorstwa w zakresie tego, czy nie zostało ono objęte procesem upadłościowym, umożliwia przeglądarka KRS (<http://www.krs-online.com.pl>; <http://rejestrkrs.pl>). Niemniej jednak dane gromadzone przez te portale, po pierwsze, nie stanowią bazy wszystkich upadłości (w KRS nie są bowiem rejestrowane np. osoby fizyczne samodzielnie prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą, których dane rejestrowe znajdują się w EDG, prowadzonej przez odpowiednie komórki na poziomie urzędu gminy lub urzędu miasta); po drugie, nie są w praktyce wprowadzane „niezwłocznie” do zasobów internetowych, przez co nie stanowią szybkiego, wiarygodnego i pewnego źródła informacji dla przedsiębiorców. Informacje na temat możliwości pozyskiwania danych na temat przedsiębiorstw zob. szerzej: G. Dehnel, *Źródła informacji o przedsiębiorstwie w ujęciu regionalnym* [w:] *Prace statystyczne i demograficzne*, red. I. Roeske-Słomka, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 110, Poznań 2008, s. 165–177.

województw Polski przy uwzględnieniu kryterium względnego poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych.

4.1.3. Metodyka oceny regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych

Do przeprowadzenia badań, których celem jest bieżąca ocena, umożliwiająca tworzenie rankingu województw charakteryzujących się zróżnicowanym poziomem intensyfikacji procesów upadłościowych, wykorzystano miarę stosowaną m.in. w geografii ekonomicznej i analizach regionalnych, określaną jako współczynnik LQ (ang. *Location Quotient* – wskaźnik lokalizacji)¹⁹. W literaturze przyjęło się również nazywać go „ilo-razem lokalizacji”²⁰ oraz „wskaźnikiem samowystarczalności”²¹. Miara ta została po raz pierwszy opublikowana w badaniach w 1950 r. jako „mnożnik zatrudnienia” i zastosowana do regionalnej analizy koncentracji procesów zatrudnienia w Los Angeles (w latach 1940–1947) przez G. Hildebranda oraz A. Mace’a²². Najczęściej wykorzystywano ją właśnie w regionalnych analizach zatrudnienia w gospodarce²³. Była ona ponadto wielokrotnie stosowana przez P.S. Florence’a, dlatego często w literaturze przedmiotu nazwę tego wskaźnika utożsamia się właśnie z jego nazwiskiem²⁴. Analiza piśmiennictwa wskazuje jednak na duży uniwersalizm współczynnika, co przejawia się jego

¹⁹ Zagregowane informacje na temat tej miary zostały dokładnie opisane na stronie Wydziału Urbanistyki i Planowania Regionalnego na Uniwersytecie Stanowym Florydy (Department of Urban and Regional Planning, Florida State University): <http://mailer.fsu.edu> (dostęp: 26.04.2014). Kalkulator obliczania LQ oraz jego opis metodyczny zawiera również strona United States Bureau of Labor Statistics: <http://www.bls.gov> (dostęp: 26.04.2014). Inspiracją do zastosowanie tej miary w przedmiotowych badaniach nad intensyfikacją upadłości przedsiębiorstw była lektura opracowania wydanego przez Bank Rezerwy Federalnej w Dallas: R.W. Gilmer, S.R. Keil, R.S. Mack, *The Location Quotient and Central Place Theory*, „Research Paper”, Federal Reserve Bank of Dallas, no. 8916/1989, s. 3–8.

²⁰ Szerzej: K. Gwosdz et al., *Potencjał i funkcje gospodarcze miast [w:] Małopolskie miasta – funkcje, potencjał i trendy rozwojowe*, red. B. Domański, A. Noworól, Małopolskie Obserwatorium Polityki Rozwoju, Małopolskie Studia Regionalne, Departament Polityki Regionalnej, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2010, s. 4–39.

²¹ P. Neff, R. Williams, *Identification and Measurement of an Industrial Area's Export Employment in Manufacturing*, Proceedings of the Western Committee on Regional Economic Analysis, 1952; za: W. Isard et al., *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauk o regionach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1965, s. 17.

²² Stanowisko to przedstawił: R.E. Klosterman, *Community Analysis and Planning Techniques*, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., New York 1990, s. 128–129; G. Hildebrand, M. Mace, *The Employment Multiplier in an Expanding Industrial Market: Los Angeles Country, 1940–47*, „Review of Economics and Statistics” 1950, no. 32, s. 241–249.

²³ Np. G.E. McLaughlin (Director of Study), *Industrial Location and National Resources*, National Resources Planning Board, United States Government Printing Office, Washington 1943, s. 360.

²⁴ P.S. Florence, *Investment, Location and Size of Plant*, Cambridge University Press, Cambridge 1948; za: W. Isard et al., *Metody analizy regionalnej...*, s. 17; P.S. Florence, *Report on the Location of Industry*, Political and Economic Planning, London 1939.

stosowaniem w wielu dość zróżnicowanych przedmiotowo badaniach regionalnych na całym świecie²⁵.

Kształtowanie się teorii lokalizacji omówił K. Kuciński, który trafnie zauważył, iż „wśród wielu różnorodnych prób określenia pola badawczego geografii ekonomicznej jest również i taka, która powiada, że dyscyplina ta jest w zasadzie nauką o rozmieszczeniu w przestrzeni działalności gospodarczej człowieka, jej uwarunkowaniach, rozwoju i wzajemnych powiązaniach, a zatem teorią lokalizacji”²⁶. Powołując się dalej na jej encyklopedyczną definicję, autor ten w swoich rozważaniach zgadza się z poglądem, że stanowi ona geograficzne studium, podejmujące zarówno historyczne, jak i współczesne problemy i uwarunkowania kształtowania się różnych zjawisk przestrzennych²⁷. Tym bardziej wydaje się zasadne umiejscowienie nurtu regionalnych badań upadłościowych w zakresie tak rozumianego obszaru nauki²⁸.

Dlatego też analizując skalę procesów upadłościowych, nie tylko w ujęciu ogólnopolskim, ale również w poszczególnych regionach (województwach) Polski, można odnieść ich intensywność do kształtowania się innego wybranego zjawiska. Działanie to z poznawczego punktu widzenia jest istotne, gdyż pozwala sprowadzić mapę bezwzględnego zróżnicowania poziomów natężenia analizowanego zjawiska w układzie regionalnym do względnego ujęcia jej obrazu. W ten sposób może być relatywizowana mapa procesów upadłościowych względem natężenia wybranego zjawiska, umiejscowionego w wybranym procesie gospodarczym i ocenianego już na poziomie samego regionu.

Dla potrzeb realizowanych badań przyjęto trzy rodzaje współczynnika LQ. Z uwagi na adaptację jego konstrukcji do analizy procesów upadłościowych przedsiębiorstw

²⁵ Wykorzystanie współczynnika lokalizacji (LQ) w różnych zagranicznych badaniach regionalnych zostało opisane m.in. w następujących opracowaniach: I. Khatiwada, A. Sum, *The Geographic Concentration and Export Orientation of Biopharmaceutical Related Industries in Massachusetts*, PhRMA Research Reports, Iris Northern University, Paper 11, December 2006, s. 1–10; L. Di Matteo, *Booming sector models, economic base analysis, and export-led economic development: Regional evidence from the Lakehead*, „Social Science History” 1993, no. 17(4), s. 593–617; J.P. Quintero, *Regional Economic Development: An Economic Base Study and Shift-Share Analysis of Hays County, Texas*, Applied Research Projects, Paper 259, Texas State University, San Marcos 2007, s. 1–85; K. Chalmers, E. Holsapple, E. Worzala, *Brave new world. How the „new economy” could change the face of economic base analysis*, „Property Management” 2004, vol. 22, no. 1, s. 29–44; S. Chiang, *Location quotient and trade*, „Ann Reg Sci” 2009, no. 43, s. 399–414; M.C. Carroll, N. Reid, B.W. Smith, *Location quotients versus spatial autocorrelation in identifying potential cluster regions*, „Ann Reg Sci” 2008, no. 42, s. 449–463.

²⁶ Szerzej: K. Kuciński, *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004, s. 66–70.

²⁷ *A Dictionary of Basic Geography*, Allyn and Bacon Inc., Boston 1970, s. 122; za: K. Kuciński, *Geografia ekonomiczna...*, s. 66.

²⁸ Geografia społeczno-ekonomiczna jest *de facto* wyodrębniona jako odrębny dział geografii (obok geografii fizycznej i geografii regionalnej), który został zaklasyfikowany do obszaru nauk przyrodniczych w dziedzinie nauk o Ziemi. Szerzej: B. Prandecka, *Problemy teorii i praktyki lokalizacji inwestycji*, PWN, Warszawa 1980, s. 11–13.

w przedmiotowych badaniach miara ta przyjęła nazwę: Regionalnego Barometru Upadłości Przedsiębiorstw (RBUP) i w części empirycznej opracowania będzie w ten sposób nazywana. W zależności od proponowanego przez autora punktu odniesienia, względem którego jest oceniana intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych województwach Polski, RBUP może przyjąć jeden z trzech kolejnych poziomów jego analizy.

Na pierwszym poziomie tego miernika przyjęto założenie, że będzie on stanowić relatywną ocenę intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w określonym regionie względem łącznej liczby jednostek gospodarczych zarejestrowanych w danym regionie (na podstawie REGON) $[NU_{REG(i)} / NZ_{REG(i)}]$, w stosunku do analogicznej relacji zachodzącej pomiędzy wszystkimi podmiotami upadłymi oraz funkcjonującymi (a precyzyjniej: zarejestrowanymi) w gospodarce narodowej $[NU_{PL} / NZ_{PL}]$. Tak rozumiana miara intensyfikacji procesów upadłościowych została nazwana, na potrzeby prowadzonych badań nad upadłościami przedsiębiorstw w Polsce, $RBUP_{(i)}^{(I)}$ (RBUP I poziomu), który wyrażony jest wzorem 4.1.

$$RBUP_{(i)}^{(I)} = \frac{NU_{REG(i)} / NZ_{REG(i)}}{NU_{PL} / NZ_{PL}} \quad (4.1)$$

gdzie:

- $RBUP_{(i)}^{(I)}$ – Regionalny Barometr Upadłości Przedsiębiorstw I poziomu, stanowiący współczynnik intensyfikacji procesów upadłościowych w i -tym regionie Polski, gdzie $i \in \{1, \dots, 16\}$, w stosunku do liczby podmiotów zarejestrowanych w REGON,
- $NU_{REG(i)}$ – liczba upadłości przedsiębiorstw w danym okresie w i -tym regionie Polski,
- $NZ_{REG(i)}$ – liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w i -tym regionie Polski na koniec danego okresu,
- NU_{PL} – globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w danym okresie,
- NZ_{PL} – globalna liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w Polsce na koniec danego okresu.

Współczynnik $RBUP_{(i)}^{(I)}$ jest najbardziej ogólną postacią miary służącej ocenie poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych w poszczególnych województwach Polski. Proponowanym przez autora badań uszczegółowieniem tego wskaźnika jest współczynnik II poziomu $RBUP_{(i)}^{(II)}$, w którym liczba upadłości przedsiębiorstw w danym regionie jest odnoszona zdecydowanie węższej, bo *stricte* do skali samych procesów likwidacyjnych (wzór 4.2).

$$RBUP_{(i)}^{(II)} = \frac{NU_{REG(i)} / NL_{REG(i)}}{NU_{PL} / NL_{PL}} \quad (4.2)$$

gdzie:

- $RBUP_{(i)}^{(II)}$ – Regionalny Barometr Upadłości Przedsiębiorstw II poziomu, stanowiący współczynnik intensyfikacji procesów upadłościowych w i -tym regionie Polski, gdzie $i \in \{1, \dots, 16\}$, w stosunku do liczby podmiotów wyrejestrowanych z REGON,
- $NU_{REG(i)}$ – liczba upadłości przedsiębiorstw w danym okresie w i -tym regionie Polski,

- $NL_{REG(i)}$ – liczba likwidacji przedsiębiorstw w i -tym regionie Polski,
 NU_{PL} – globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w danym okresie,
 NL_{PL} – globalna liczba likwidacji przedsiębiorstw w Polsce w danym okresie.

Współczynnik $RBUP_{(i)}^{(II)}$ pozwala ocenić poziom intensyfikacji procesów upadłościowych w kolejnych województwach Polski względem obserwowanych procesów likwidacyjnych, mających miejsce w tych regionach. W ten sposób analizowana jest skala upadłości przedsiębiorstw w odniesieniu do skali ich likwidacji (wyrejestrowania z REGON). Miara ta w bardziej szczegółowy sposób pozwala ocenić skalę newralgicznych dla gospodarki regionu ilościowych zmian w zakresie likwidacji i upadłości przedsiębiorstw. Jej interpretacja powinna być dokonana wraz z oceną tempa zmian liczby wyrejestrowanych oraz upadających w danym regionie przedsiębiorstw. To bowiem pozwala właściwie ocenić kierunek zmian współczynnika $RBUP_{(i)}^{(II)}$. Z uwagi na to, że na liczbę zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarczych ma wpływ liczba likwidacji przedsiębiorstw, wyniki badania regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych, oparte na tych dwóch miarach: $RBUP_{(i)}^{(I)}$ oraz $RBUP_{(i)}^{(II)}$, mogą przynieść zbliżone interpretacje, co zostało również empirycznie przedstawione w dalszej części opracowania. Nie muszą one jednak pokrywać się wprost z wynikami badań, które zostaną uzyskane na podstawie kolejnej adaptacji miernika LQ.

Przyjmując zatem najwęższe ujęcie tej analizy, w której jako punkt odniesienia dla liczby procesów upadłościowych będzie badana skala składanych wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw, uzyskujemy trzecią miarę, która pozwala względnie ocenić zjawisko upadłości przedsiębiorstw w układzie porównawczym między regionami Polski. Analogicznie do wykorzystanej uprzednio nomenklatury miara ta została określona jako $RBUP_{(i)}^{(III)}$ – RBUP III poziomu, który jest wyrażony wzorem 4.3.

$$RBUP_{(i)}^{(III)} = \frac{NU_{REG(i)} / NWn_up_{REG(i)}}{NU_{PL} / NWn_up_{PL}} \quad (4.3)$$

gdzie:

- $RBUP_{(i)}^{(III)}$ – Regionalny Barometr Upadłości Przedsiębiorstw III poziomu, stanowiący współczynnik intensyfikacji procesów upadłościowych w i -tym regionie Polski, gdzie $i \in \{1, \dots, 16\}$, w stosunku do liczby złożonych wniosków upadłościowych,
 $NU_{REG(i)}$ – liczba upadłości przedsiębiorstw w danym okresie w i -tym regionie Polski,
 $NWn_up_{REG(i)}$ – liczba wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego, składanych w danym okresie do sądów gospodarczych i -tego regionu Polski,
 NU_{PL} – globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w danym okresie,
 NWn_up_{PL} – globalna liczba wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego, składanych w danym okresie do sądów gospodarczych na obszarze całej Polski.

Współczynnik $RBUP_{(i)}^{(III)}$ pozwala odnieść liczbę ogłaszanych upadłości przedsiębiorstw w danym regionie do liczby składanych do sądów gospodarczych tego regionu wniosków upadłościowych. Z jednej strony może wskazywać on na poziom realizacji w danym regionie wniosków wierzycieli względem poziomu tego zjawiska w całej gospo-

darce, z drugiej jednak strony pozwala oszacować również formalną, przedmiotową oraz podmiotową zasadność składania tych wniosków.

Trzy kolejne rodzaje współczynnika RBUP umożliwiają analizę natężenia procesów upadłościowych w poszczególnych regionach Polski w coraz węższym ich ujęciu²⁹. W pierwszym ujęciu $RBUP_{(i)}^{(I)}$ procesy upadłościowe są odnoszone do ogółu zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej, w drugim ujęciu $RBUP_{(i)}^{(II)}$ są analizowane w porównaniu z liczbą zlikwidowanych (tj. wyrejestrowanych z REGON) w danym regionie przedsiębiorstw, natomiast trzecie ujęcie $RBUP_{(i)}^{(III)}$ umożliwia dokonanie oceny ich regionalnego natężenia w odniesieniu do liczby składanych do sądów gospodarczych danego regionu wniosków o wszczęcie postępowań upadłościowych.

W proponowanej metodyce RBUP można przyjąć, że jeżeli proporcje udziału upadłości przedsiębiorstw do wybranej cechy porównawczej³⁰ są identyczne jak te same relacje obserwowane na poziomie całego kraju, to wartość RBUP wyniesie 1,00 j.³¹ Wartość współczynnika poniżej tego poziomu będzie natomiast oznaczać, że analizowane procesy upadłościowe w danym województwie są deficytowe (w porównaniu do kształtowania się ich udziału w odniesieniu do wybranej cechy w gospodarce jako całości). Współczynnik, którego wartość przekracza w danym województwie poziom 1,00 j., będzie natomiast wskazywał na ponadprzeciętne natężenie procesów upadłościowych w tym regionie. Przyjęcie jako wartości granicznej wskaźnika lokalizacji na poziomie 1,00 j., choć jest dość powszechnie stosowane w literaturze przedmiotu, to

²⁹ Można tu znaleźć analogię np. do wskaźnikowej oceny płynności finansowej przedsiębiorstw. Przechodząc z poziomu najbardziej ogólnej analizy (*Current Ratio*) do coraz bardziej uszczegóławiającego badania zdolności płatniczej (*Quick Ratio* aż w końcu na poziom *Cash Ratio*) przedsiębiorstwa, przeprowadza się coraz bardziej szczegółową analizę i ocenę płynności finansowej badanego podmiotu. Podobnie jak w tych działaniach analitycznych przyjęła się w praktyce formuła oceny wskaźnikowej pojedynczego podmiotu, tak w kontekście niniejszego wywodu sformułowano propozycję syntetycznej, trzystopniowej miary, umożliwiającej coraz głębszą analizę intensyfikacji procesów upadłościowych przedsiębiorstw, której zastosowanie umożliwia dokonywanie analiz porównawczych pomiędzy wybranymi regionami Polski.

³⁰ Porównania te przyjmują odpowiednią postać, w zależności od poziomu wskaźnika RBUP:

- w $RBUP_{(i)}^{(I)}$ jest nią $NZ_{REG(i)}$ – liczba podmiotów gospodarki narodowej, zarejestrowanych w REGON w *i*-tym regionie Polski na koniec danego okresu;
- w $RBUP_{(i)}^{(II)}$ jest nią natomiast $NL_{REG(i)}$ – liczba likwidacji przedsiębiorstw w *i*-tym regionie Polski;
- w $RBUP_{(i)}^{(III)}$ jest nią $NWn_up_{REG(i)}$ – liczba wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego, składanych w danym okresie do sądów gospodarczych *i*-tego regionu Polski.

³¹ Wniosek ten został przywołany w analogii do wywodu M. Jerczyńskiego na temat przydatności stosowania współczynnika lokalizacji w prowadzonych przez niego badaniach nad zróżnicowaniem poziomu nadwyżki pracowników w układzie regionalnym Polski. Szerzej: M. Jerczyński, *Zagadnienia specjalizacji bazy ekonomicznej większych miast w Polsce* [w:] M. Jerczyński, L.F. Chaves, Z. Siemek, *Studia nad strukturą funkcjonalną miast*, seria: Prace Geograficzne, nr 97, Instytut Geografii Polskiej Akademii Nauk, Wrocław 1973, s. 49, 54–55.

jednak nie jest przez wszystkich badawczy aprobowane³². Przegląd odmiennych stanowisk w tym zakresie przeprowadził również G. Micek, zauważając, że w prowadzonych przez brytyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu badaniach progowa wartość współczynnika LQ przyjmowała poziom 1,25 j.³³ Frank L. Kinder oraz Philip Neff przyjmowali graniczną jego wartość na poziomie 1,50 j.³⁴ Zdarzało się jednak, że niektórzy badacze poziom ten podwyższali nawet do 3,00 j.³⁵

Proponowana metodyka oceny intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych regionach, oparta na współczynniku LQ, może jednak, w opinii M. Jer-

³² T. Strykiewicz przyjmuje taki właśnie dychotomiczny poziom interpretacji LQ, który dla wyników badań wskaźnikiem lokalizacji poniżej 1,00 j. jest interpretowany jako „relatywny niedobór”, natomiast LQ > 1,00 j. jako „relatywna nadwyżka określonej cechy” (szerzej m.in.: T. Strykiewicz, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1999, s. 177). Należy w tym miejscu podkreślić, że rozwiązywanie problemów badawczych przy wykorzystaniu różnych adaptacji współczynnika lokalizacji LQ zdecydowanie częściej występuje w literaturze anglojęzycznej. Współcześnie (również na gruncie badań prowadzonych w Polsce) miara współczynnika lokalizacji LQ jest wykorzystywana dość często w badaniach nad identyfikacją klastrów gospodarczych, określanych również jako: grona regionalne czy lokalne systemy produkcji (fr. *systeme productif local*), okręgi uprzemysłowione (wł. *distretto industriale*), sieci wyspecjalizowanych, profesjonalnych firm (niem. *Kompetenznetze*), a także rzadziej jako: kompleksy przemysłowe, skupiska oraz wiązki przemysłowe (szerzej: M. Grzybowski, *Klastry morskie jako narzędzie realizacji polityki morskiej państwa i Unii Europejskiej* [w:] *Wspólna europejska a polska polityka morska*, red. J. Kujawa, H. Klimek, T. Gutowski, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2008, s. 100). Powszechnie przyjęło się definiować klastry przemysłowe jako przestrzenną intensyfikację wzajemnie ze sobą powiązanych przedsiębiorstw, instytucji i organizacji, których sieć interakcji jest bardzo złożona (zarówno w poziomym, jak i pionowym układzie). Interesariusze tworzący klastry, będący przedstawicielami tzw. triady klastrowej, czyli biznesu, jednostek naukowo-badawczych oraz samorządu lokalnego, budują sieć nieformalnych bądź formalnych relacji, ukierunkowujących ich działanie na wspólną drogę rozwoju. Przynależność przedsiębiorstw do klastra nie kwestionuje istnienia konkurencji, ale sprzyja zacieśnieniu więzi kooperacyjnych w określonych aspektach ich funkcjonowania (szerzej: T. Markowski, *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego* [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 20–22). Prekursorem pierwotnej teorii dystryktów przemysłowych był brytyjski ekonomista A. Marshall (1842–1924). Natomiast za twórcę współczesnej teorii klastrów przemysłowych uważa się amerykańskiego ekonomistę M.E. Portera. Zob. M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, Hampshire–London 1990; M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, przeł. A. Ehrlich, PWE, Warszawa 2001.

³³ G. Micek, *Grona przedsiębiorczości jako przedmiot analizy oraz instrument rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach polskich*, „Przegląd Geograficzny” 2008, nr 80, s. 541–560; *Business Clusters in the UK – A First Assessment*, Department of Trade and Industry, Ministry of Science, London 2001; za: G. Micek, *Grona przedsiębiorczości...*, s. 551.

³⁴ F.L. Kinder, P. Neff, *An economic survey of the Los Angeles area*, The Haynes Foundation, Los Angeles 1945; za: M. Jerczyński, *Zagadnienia specjalizacji...*, s. 54.

³⁵ A. Malmberg, P. Maskell, *The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering*, „Environment and Planning A” 2002, no. 34(3), s. 429–449; za: G. Micek, *Grona przedsiębiorczości...*, s. 551.

czyńskiego, „dostarczać wyników utrudniających porównania międzyregionalne”³⁶. Jak zauważają bowiem K. Gwosdz, M. Ciechowski, G. Micek i inni, podstawową wadą ilorazu lokalizacji jest „przyznawanie tych samych wag lokalnych”, czyli nieuwzględnianie różnic w bezwzględnej liczbie analizowanych współczynnikiem LQ liczebności zmiennych (uwaga ta dotyczy licznika wskaźnika)³⁷. Hipotetycznie bowiem te same wartości licznika współczynnika (wpływające na tożsamy wynik całego wskaźnika) mogą zostać uzyskane w dwóch skrajnie różnych regionach, w których występują, co prawda, te same udziały upadłości przedsiębiorstw w relacji do wybranej zmiennej, ale ich liczebność jest na poziomie obu tych zmiennych bardzo zróżnicowana. To jednak w przedmiotowych badaniach nad regionalnym zróżnicowaniem intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w Polsce nie deprecjonuje wartości poznawczych, jakie niesie wykorzystanie LQ do trzech zaproponowanych w pracy poziomów RBUP. Intencją autora było bowiem zaproponowanie przejrzystej metodyki oceny poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych, a jej analiza, przeprowadzona w ujęciu bezwzględnym, stanowi wstępny etap badawczy, przedstawiony w dalszej części opracowania. Taki ciąg logiczny badań (najpierw w ujęciu bezwzględnym, a potem w relacji do różnych odniesień) pozwala zatem w pierwszej kolejności dokonać oceny ilościowej upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych regionach kraju, a dopiero na kolejnym etapie – w nawiązaniu do wcześniej sformułowanych wniosków – przeprowadzić ocenę regionalnej intensyfikacji badanego zjawiska³⁸. Ponadto w celu pełniejszego zobrazowania dysproporcji w przestrzennym zróżnicowaniu intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw

³⁶ M. Jerczyński, *Zagadnienia specjalizacji...*, s. 54.

³⁷ K. Gwosdz et al., *Potencjał i funkcje gospodarcze...*, s. 19–20.

³⁸ Niemniej jednak w literaturze przedmiotu można spotkać również inne modyfikacje oraz adaptacje miary LQ (1950). Dlatego też pogłębione badanie porównawcze skali upadłości przedsiębiorstw można przeprowadzić również przy wykorzystaniu stosownej adaptacji koncepcji „wskaźnika nadwyżki”, której autorstwo przypisywane jest H. Hoytowi (1944), a która w opinii M. Jerczyńskiego wskazuje analogię do wskaźnika centralności W. Christallera. Szerzej: H. Hoyt, *The Economic status of the New York Metropolitan Region in 1944*, The Regional Plan Association, New York 1944, s. 91; M. Jerczyński, *Zagadnienia specjalizacji...*, s. 55. W odniesieniu do przedmiotowych badań nad zjawiskiem regionalnego zróżnicowania upadłości przedsiębiorstw w Polsce trzy poziomy wskaźników nadwyżki procesów upadłościowych mogłyby zatem przyjąć alternatywnie (albo wręcz komplementarnie do propozycji RBUP) postać wyrażoną następującymi, analogicznymi do zaproponowanych wcześniej (4.1, 4.2, 4.3), wzorami:

$$Z_{nadw_up(i)}^{(I)} = NU_{REG(i)} - \left(NZ_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NZ_{PL}} \right) \quad (4.4)$$

$$Z_{nadw_up(i)}^{(II)} = NU_{REG(i)} - \left(NL_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NL_{PL}} \right) \quad (4.5)$$

$$Z_{nadw_up(i)}^{(III)} = NU_{REG(i)} - \left(NWN_up_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NWN_up_{PL}} \right) \quad (4.6)$$

można również wykorzystywać krzywe koncentracji M.O. Lorenza³⁹. Należy oczywiście pamiętać, że interpretacja kolejnych rodzajów RBUP, a także ocena regionów przez pryzmat zaproponowanych kryteriów powinna uwzględniać opisane ograniczenia ich konstrukcji. Na tej samej zasadzie należy z ostrożnością formułować ostateczne konkluzje na temat intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw, gdyż jej poziom jest uzależniony zazwyczaj od przyjmowanego punktu odniesienia.

4.1.4. Regionalne zróżnicowanie intensyfikacji procesów upadłościowych

Wstępem do wielopłaszczyznowych rozważań na temat zróżnicowania przestrzennego skali upadłości przedsiębiorstw jest analiza tego zjawiska, przeprowadzona w ujęciu bezwzględnym, w podziale administracyjnym Polski. Dlatego też zidentyfikowano ilościowe zmiany upadłości przedsiębiorstw, jakie zaobserwowano w poszczególnych województwach Polski w latach 2007–2013. Analiza ta stanowi tło i jednocześnie podstawę dla pogłębionych badań w tym zakresie, które zostały przedstawione w dalszej części książki. Na podstawie zebranych statystyk upadłościowych stworzone zostały mapy Polski obrazujące intensyfikację upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych

Wartości tak obliczonych wskaźników wzrastają, gdy maleje – w zależności od poziomu tej analizy – w: $Z_{nadw_up(i)}^{(I)}$ – liczba podmiotów gospodarki narodowej, zarejestrowanych w danym regionie w REGON; $Z_{nadw_up(i)}^{(II)}$ – liczba podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych w danym regionie z REGON; $Z_{nadw_up(i)}^{(III)}$ – liczba wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego, składanych w danym okresie do sądów gospodarczych i -tego regionu Polski. Wyrażenia zawarte w nawiasach kolejnych wskaźników nadwyżki upadłości spełniają w tych równaniach funkcję wielkości normatywnych, a wartości ekstremalne tak obliczonych wskaźników mieszczą się w następujących przedziałach:

$$NZ_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NZ_{PL}} \leq Z_{nadw_up(i)}^{(I)} \leq NU_{REG(i)} \leq NU_{PL}$$

$$NL_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NL_{PL}} \leq Z_{nadw_up(i)}^{(II)} \leq NU_{REG(i)} \leq NU_{PL}$$

$$NWN_up_{REG(i)} \cdot \frac{NU_{PL}}{NWN_up_{PL}} \leq Z_{nadw_up(i)}^{(III)} \leq NU_{REG(i)} \leq NU_{PL}$$

W opracowaniu autor ograniczył jednak badania do prezentacji wyników przy zastosowaniu trzech (opisanych wzorami 4.1, 4.2 oraz 4.3) wskaźników RBUP, otwierając tym samym głos w dyskusji nad ewentualną koniecznością dalszego dostosowywania zaproponowanej metodyki. Wydaje się jednak, że jej akceptacja bądź dezaprobatą może okazać się subiektywna i zależeć od postawionego celu głównego realizacji takich badań, a także przyjętego przez autora badań poziomu wnikliwości w interpretacji uzyskanych wyników.

³⁹ E.M. Hoover, *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1937, s. 182–184; E.M. Hoover, *The Measurement of Industrial Localization*, „Review of Economics and Statistics” 1936, vol. 18; za: W. Isard et al., *Metody analizy regionalnej...*, s. 127–129; J.J. Parysek, L. Wojtasiewicz, *Metody analizy regionalnej i metody planowania regionalnego*, seria: Studia – Polska Akademia Nauk. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, t. 69, PWN, Warszawa 1979, s. 37–38.

jej regionach. Przez intensyfikację należy rozumieć stopień skupienia elementów na określonej przestrzeni, a w odniesieniu do węzłów działalności społeczno-gospodarczej – stopień nasycenia nimi określonego obszaru⁴⁰. Zaproponowany układ pracy umożliwi z jednej strony porównanie dysproporcji w bezwzględnej liczbie upadłości przedsiębiorstw, jakie miały miejsce w poszczególnych województwach Polski w analizowanych latach. Z drugiej zaś strony, na podstawie przyjętej metodyki badawczej (zob. podrozdział 4.1.3) pozwala również na identyfikację skali regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych, ocenianych na tle zmian w natężeniu wybranych cech tych regionów, tj.: 1) liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON (według stanu na koniec roku); 2) liczby likwidacji przedsiębiorstw; 3) liczby złożonych wniosków o wszczęcie postępowań upadłościowych w poszczególnych województwach Polski.

4.1.4.1. Wstępna analiza upadłości przedsiębiorstw – ujęcie bezwzględne

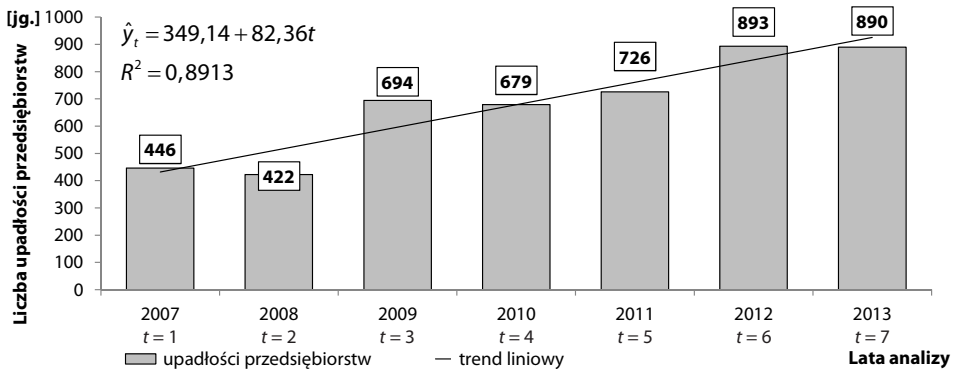
Tempo zmian globalnej liczby upadłości przedsiębiorstw, jakie obserwowano w latach 2007–2013 w Polsce, wykazywało w ujęciu rocznym bardzo duże wahania. Najwyższy jego poziom wystąpił na przełomie 2008/2009 r., kiedy liczba upadłości wzrosła z 422 jg. do 694 jg. (tempo zmian na poziomie +64,45%). Był to najwyższy przyrost upadłości, jaki odnotowano w całym siedmioletnim okresie analizy. Co ciekawe, najwyższa dynamika wzrostu liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce pokryła się czasowo z bardzo szeroko opisywanym w literaturze przedmiotu kryzysem finansowym (rzadziej w Polsce określanym jako kryzys gospodarczy), który miał miejsce właśnie na przełomie 2008/2009 r. (w literaturze analizowano go już od drugiej połowy 2007 r.)⁴¹.

Kolejny dość duży wzrost bezwzględnej liczby upadłości miał miejsce dopiero 3 lata później, na przełomie 2011/2012 r. Jednak jego tempo zmian było zdecydowanie niższe niż poprzednio (+23%). Podejmowane w literaturze przedmiotu przez wielu badaczy implikacje kryzysu finansowego dla gospodarki, wśród których wymienia się nie tylko wzrost skali bankructw, ale też *stricte* wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw, mogą wykazywać opóźnienie w czasie. Jej wypadkową jest opóźnienie bądź rozłożenie w dłuższym okresie konsekwencji zjawisk opisywanych w bieżącej rzeczywistości. Na poziomie psychologicznym zjawisko to metaforycznie jest nazywane „samospraw-

⁴⁰ J.J. Parysek, L. Wojtasiewicz, *Metody analizy regionalnej...*, s. 36.

⁴¹ Nie sposób w tym miejscu dokonać pełnego przeglądu literatury ekonomicznej, poświęconej problematyce współczesnego kryzysu finansowego, którego źródła sięgają kryzysu mającego pierwotnie miejsce na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych (tzw. *subprime loan*, czyli pożyczek o wysokim poziomie ryzyka). Szerzej zob. m.in.: *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010, ss. 441; *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach zakłóceń na rynkach finansowych*, red. J. Bieliński, M. Czerwińska, FRUG, Sopot 2008, ss. 644; *Rynki finansowe w warunkach kryzysu*, red. M. Kalinowski, CeDeWu, Warszawa 2009, ss. 388; *Ostatni światowy kryzys finansowy: przyczyny, przebieg, polityka, przedsiębiorstwa*, red. K. Piech, K. Wierus, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012, ss. 993, i inne.

dzającą się prognozą⁴². Dlatego też, pomimo relatywnie dobrze dopasowanego liniowego trendu liczby upadłości przedsiębiorstw za lata 2007–2013 (wykres 4.1), którego wartości teoretyczne dopasowane są na poziomie $R^2 = 89,13\%$ do wartości empirycznych, liczba upadłości przedsiębiorstw, jakie będą miały miejsce w kolejnych latach, wcale nie musiałyby odpowiadać teoretycznie wyznaczonej na jego podstawie prognozie. Przyczyny tego zjawiska są bowiem o wiele bardziej złożone, a zewnętrzne czynniki je determinujące mogą w dość krótkim czasie – jak pokazał przebieg ostatniego, nagłego przecież kryzysu finansowego z przełomu 2007/2008 r. – zdecydowanie zakłócić tak wyznaczoną prognozę. Skala upadłości przedsiębiorstw w ostatnim roku analizy (2013) ustabilizowała się, zamykając ich bilans na poziomie 890 jg.⁴³ W ujęciu globalnym statystyki te zostały przedstawione na wykresie 4.1, natomiast ich uszczegółowienie na poziomie regionalnym (województwa Polski) – w tabeli 4.1.



Wykres 4.1. Globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji upadłościowych orzeczeń sądowych w MSiG za lata: 2007 r. – 2007, nr 12–252 i 2008, nr 2–51; 2008 r. – 2008, nr 13–254 i 2009, nr 3–74; 2009 r. – 2009, nr 10–255 i 2010, nr 1–111; 2010 r. – 2010, nr 12–255 i 2011, nr 2–114; 2011 r. – 2011, nr 10–252 i 2012, nr 1–105; 2012 r. – 2012, nr 9–251 i 2013, nr 1–104; 2013 r. – 2013, nr 11–262 i 2014, nr 1–62.

⁴² Opiswane zjawisko polega na tym, że określone oczekiwania w odniesieniu do pewnych zachowań lub też zdarzeń mają tak duży wpływ na te zachowania lub zdarzenia, że pośrednio je determinują. Nieświadomie, często w sposób mimowolny, jednostka je realizuje, potwierdzając występowanie tzw. samospełniającego się proroctwa, samorealizującej się przepowiedni (szerzej: P. Zimbardo, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 606–607). Te same mechanizmy obserwowane są również w funkcjonowaniu całego systemu, jakim jest gospodarka. Przykładem może być zapowiadany wzrost inflacji, determinujący na rynku wzmożoną konsumpcję na zapas, co stymuluje popyt i tym samym oznacza wzrost cen. Innym przykładem jest nieprawdziwa informacja o problemach finansowych banku, uruchamiająca panikę na rynku i wycofanie depozytów, co w konsekwencji prowadzi do poważnych problemów z płynnością tej jednostki i może prowadzić do eskalacji kryzysu.

⁴³ Bilans upadłości przedsiębiorstw orzeczonych przez sądy gospodarcze w Polsce do końca 2013 r. oraz podanych do publicznej wiadomości w MSiG do końca I kwartału 2014 r.

Dane zawarte w tabeli 4.1, a także ich graficzna prezentacja na wykresie 4.2 doskonale obrazują bardzo duże różnice w liczbie procesów upadłościowych, jakie miały miejsce w badanym okresie w różnych regionach Polski. Tylko w trzech pierwszych województwach: mazowieckim, śląskim oraz dolnośląskim wystąpiła w latach 2007–2013 niemal połowa (45,49%) ogółu upadłości, jakie zostały ogłoszone w tym czasie w całej Polsce.

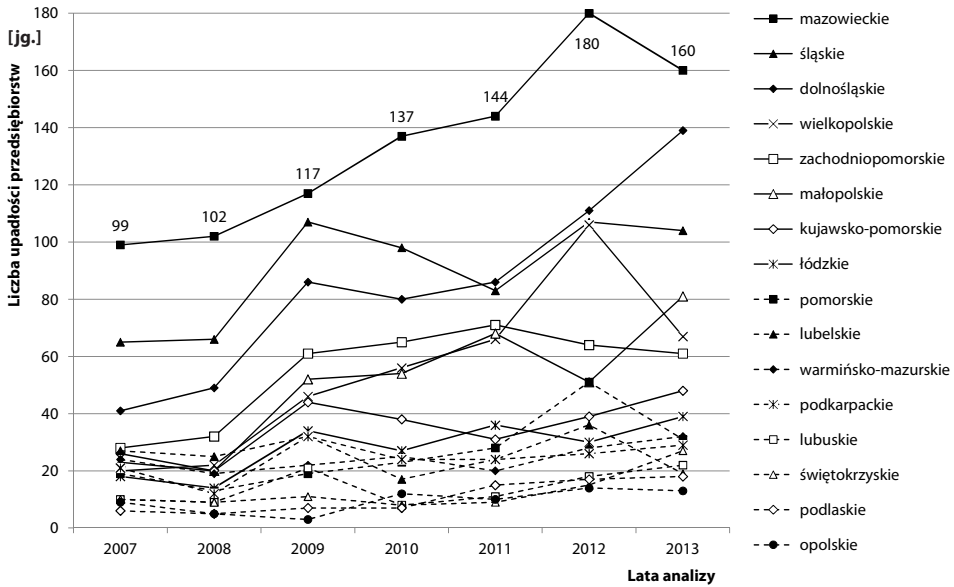
Tabela 4.1. Liczba upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013

Lp.	Województwo	Upadłości przedsiębiorstw w kolejnych latach analizy (sortowanie według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013)							
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ogółem
1.	mazowieckie	99	102	117	137	144	180	160	939
2.	śląskie	65	66	107	98	83	107	104	630
3.	dolnośląskie	41	49	86	80	86	111	139	592
4.	wielkopolskie	20	22	46	56	66	106	67	383
5.	zachodniopomorskie	28	32	61	65	71	64	61	382
6.	małopolskie	23	20	52	54	68	51	81	349
7.	kujawsko-pomorskie	26	20	44	38	31	39	48	246
8.	łódzkie	18	14	34	27	36	30	39	198
9.	pomorskie	19	13	19	23	28	51	31	184
10.	lubelskie	27	25	32	17	24	36	19	180
11.	warmińsko-mazurskie	24	19	22	25	20	28	32	170
12.	podkarpackie	21	12	32	24	24	26	29	168
13.	lubuskie	10	9	21	8	11	18	22	99
14.	świętokrzyskie	10	9	11	8	9	15	27	89
15.	podlaskie	6	5	7	7	15	17	18	75
16.	opolskie	9	5	3	12	10	14	13	66
	Polska ogółem	446	422	694	679	726	893	890	4750

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji upadłościowych orzeczeń sądowych w MSiG za lata: 2007 r. – 2007, nr 12–252 i 2008, nr 2–51; 2008 r. – 2008, nr 13–254 i 2009, nr 3–74; 2009 r. – 2009, nr 10–255 i 2010, nr 1–111; 2010 r. – 2010, nr 12–255 i 2011, nr 2–114; 2011 r. – 2011, nr 10–252 i 2012, nr 1–105; 2012 r. – 2012, nr 9–251 i 2013, nr 1–104; 2013 r. – 2013, nr 11–262 i 2014, nr 1–62.

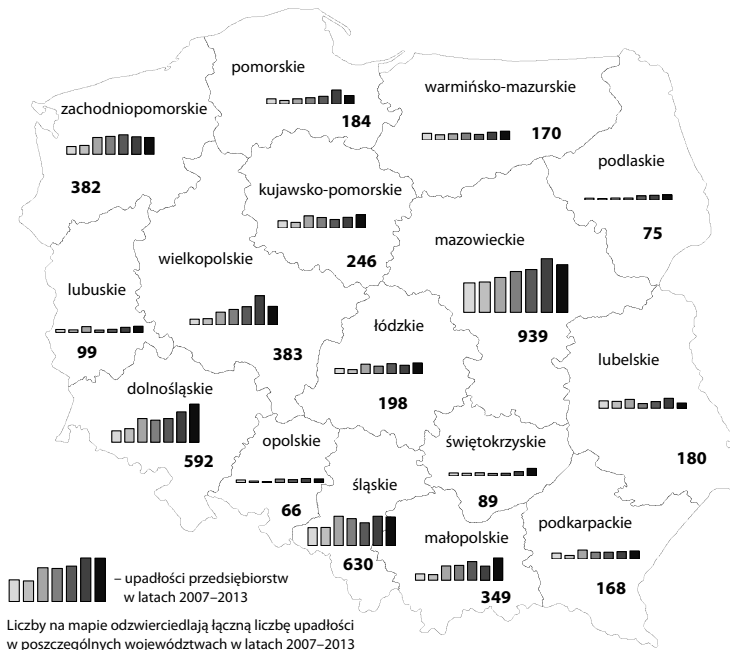
Graficzna prezentacja liczby upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 (rys. 4.1) pozwala zorientować się w skali dysproporcji, jakie dzielą analizowane województwa. Liczba corocznie ogłaszanych tam upadłości przedsiębiorstw jest bowiem uzależniona od wielu czynników⁴⁴. Wśród nich z pewnością niezwykle ważna jest intensyfikacja procesów gospodarczych, jakie zachodzą w przestrzeni społeczno-gospodarczej

⁴⁴ Badania w zakresie korelacji liczby upadłości przedsiębiorstw z różnymi makroekonomicznymi zmiennymi stanowiły przedmiot analiz autorstwa m.in.: D. Appenzeller, *Ekonometryczna analiza czynników kształtujących skalę i dynamikę upadłości w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2004, nr 49, s. 35–45; J. Muszyńska, E. Zdunek, *Ekonometryczna analiza upadłości...*, s. 205–212; J. Rosiek, A. Zyguła, *Upadłości przedsiębiorstw...*, s. 211–223; P.W. Staszkiwicz, *GDP and insolvency...*, s. 1–14.



Wykres 4.2. Zmiany w liczbie upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.1.



Rys. 4.1. Ogólna mapa upadłości przedsiębiorstw Polsce w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.1.

danego regionu, bowiem stanowi ona podstawę wyjściową dla inicjowania przesłanek zaistnienia procesów upadłościowych. Dlatego też, z uwagi na niejednorodny poziom zurbanizowania oraz uprzemysłowienia województw Polski, wpływający w określonym zakresie zarówno na potencjał przedsiębiorczy⁴⁵, jak i ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych regionach⁴⁶, w dalszej części opracowania zaprezentowane zostały wyniki analiz porównawczych procesów upadłościowych, przeprowadzonych za pomocą RBUP. Ta trzystopniowa koncepcja cyklicznego monitoringu upadłości przedsiębiorstw stanowi pogłębienie dotychczasowej analizy, w wyniku której możliwe jest odpowiednie uporządkowanie regionów pod względem poziomu intensyfikacji analizowanych procesów upadłościowych.

4.1.4.2. Mapy intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw – RBUP

Jeśli za punkt odniesienia dla liczby upadłości przedsiębiorstw przyjąć stan podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych na tożsamym obszarze administracyjnym ($RBUP_{(i)}^{(t)}$), to najwyższa intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 wystąpiła w następujących województwach: dolnośląskim, zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, śląskim oraz mazowieckim. W dwóch pierwszych regionach Polski przez cały siedmioletni okres badań występowała ponadprzeciętna intensyfikacja upadłości, w porównaniu ze średnim poziomem analizowanego zjawiska w Polsce. W pozostałych trzech regionach sporadycznie, bo tylko raz na 7 lat, wskaźnik $RBUP_{(i)}^{(t)}$ obniżał swoją wartość do poziomu przeciętnego dla całej gospodarki (w przybliżeniu około wartości 1,00 j.). Wyszczególnione poziomy wskaźnika ($RBUP_{(i)}^{(t)} > 1,00$ j.), przedstawione w tabeli 4.2, identyfikują te lata oraz te województwa Polski, w których intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw, oceniana na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych na ich obszarze (posiadających tam główną siedzibę prowadzonej działalności gospodarczej), była wyższa niż przeciętna dla całej gospodarki. Województwa Polski, które zostały uszeregowane w ostatnich wierszach tabeli 4.2 (opolskie, pomorskie, podlaskie, świętokrzyskie, łódzkie, lubuskie oraz wielkopolskie), charakteryzowały się w analizowanym okresie najniższym relatywnym poziomem upadłości. W 3 z nich, w żadnym z 7 objętych badaniami lat, nie wystąpiło nawet zbliżone do przeciętnego natężenie upadłości. Przykładowo w województwie opolskim średni poziom intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw (2007–2013) wyniósł: $RBUP_{(opol\ 2007-2013)}^{(t)} = 0,55$ j.

⁴⁵ Jak zauważa A. Gawęł: „w największym skrócie można przyjąć, że ponieważ proces przedsiębiorczy stanowi interakcję między przedsiębiorcą a otoczeniem, w którym działa, na tworzenie nowych przedsiębiorstw wpływają czynniki związane z przedsiębiorcą oraz czynniki jego otoczenia ekonomicznego, społecznego czy kulturowego”. A. Gawęł, *Struktura sektora przedsiębiorstw...*, s. 82.

⁴⁶ Szerokie badania w tym zakresie prowadzi w Polsce od wielu lat m.in. M. Wypych. Zob. szerzej: M. Wypych, *Geografia przedsiębiorczości w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 1992, nr 9, s. 14–15; M. Wypych, *Polskie mikroprzedsiębiorstwa w układzie sektorowo-regionalnym (tendencje rozwojowe)*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, numer specjalny, s. 46–50; M. Wypych, *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw...*, s. 86–90.

Tabela 4.2. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON – wyniki badań $RBUP_{(i)}^{(l)}$

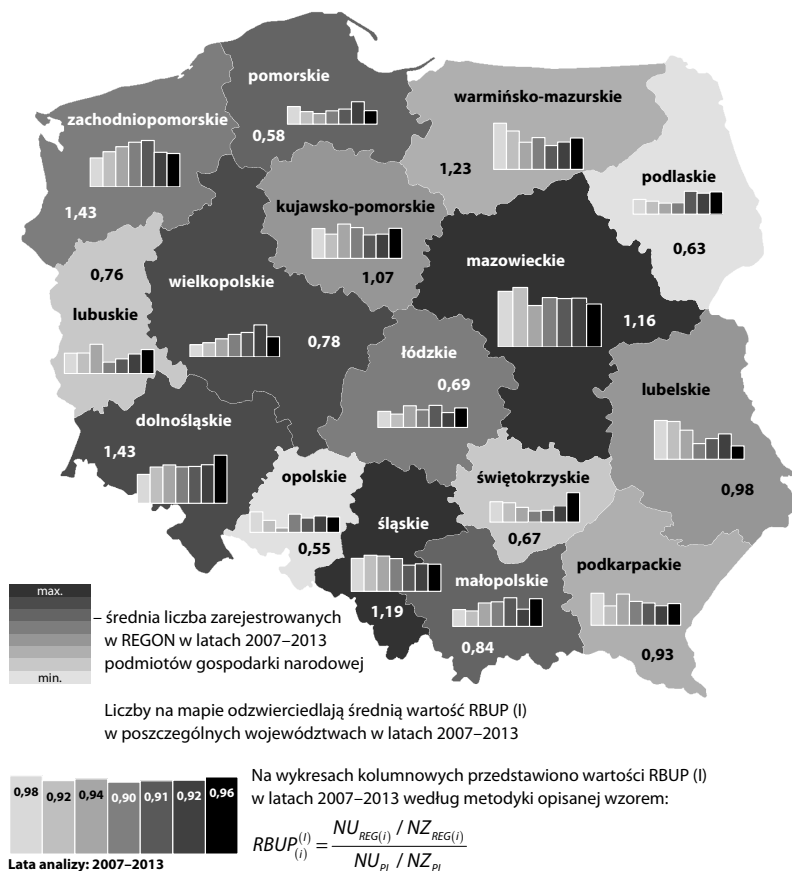
Lp.	Województwo (sortowanie według maksymalnej średniej wartości RBUP za lata 2007–2013)	$RBUP_{(i)}^{(l)} = \frac{NU_{REG(i)} / NZ_{REG(i)}}{NU_{PL} / NZ_{PL}}$						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	dolnośląskie	1,10	1,38	1,46	1,39	1,40	1,47	1,83
2.	zachodniopomorskie	1,10	1,34	1,53	1,70	1,76	1,31	1,27
3.	warmińsko-mazurskie	1,75	1,46	1,03	1,21	0,91	1,04	1,20
4.	śląskie	1,26	1,37	1,34	1,25	1,00	1,05	1,03
5.	mazowieckie	1,30	1,40	0,98	1,16	1,14	1,15	1,01
6.	kujawsko-pomorskie	1,14	0,93	1,30	1,18	0,90	0,92	1,15
7.	lubelskie	1,47	1,44	1,10	0,60	0,79	0,97	0,51
8.	podkarpackie	1,22	0,74	1,19	0,91	0,85	0,75	0,83
9.	małopolskie	0,65	0,59	0,89	0,94	1,09	0,66	1,06
10.	wielkopolskie	0,47	0,54	0,69	0,86	0,93	1,22	0,77
11.	lubuskie	0,78	0,79	1,12	0,43	0,56	0,74	0,92
12.	łódzkie	0,62	0,51	0,83	0,67	0,84	0,57	0,75
13.	świętokrzyskie	0,77	0,74	0,56	0,42	0,45	0,62	1,12
14.	podlaskie	0,56	0,49	0,42	0,44	0,87	0,80	0,85
15.	pomorskie	0,67	0,48	0,41	0,51	0,58	0,86	0,52
16.	opolskie	0,78	0,46	0,17	0,70	0,55	0,63	0,59

Zgodnie z przyjętą w podrozdziale 4.1.3 metodyką identyfikacji skali regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych $RBUP_{(i)}^{(l)}$ stanowi ocenę natężenia liczby przedsiębiorstw upadłych w określonym regionie względem łącznej liczby jednostek gospodarczych zarejestrowanych w tym regionie (na podstawie REGON), w stosunku do analogicznej relacji zachodzącej pomiędzy wszystkimi podmiotami upadłymi oraz zarejestrowanymi w gospodarce narodowej w danym roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 4.1 oraz Z.1.1 (załącznik 1).

Dysproporcje te wyraźnie można obserwować, analizując graficzne odzwierciedlenie opisywanych zmian (rys. 4.2). Tłem wykresów kolumnowych obrazujących zmiany w poziomie $RBUP_{(i)}^{(l)}$ jest liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w poszczególnych województwach Polski (im ciemniejszy kolor danego obszaru, tym większa przeciętna liczba podmiotów gospodarki narodowej tam zlokalizowanych). Obok wykresów zawartych na mapie podano też średnie wartości $RBUP_{(i)}^{(l)}$, charakterystyczne dla tych regionów w latach 2007–2013.

Inne spojrzenie na intensyfikację upadłości przedsiębiorstw przynosi analiza skumulowanych udziałów upadłości i liczby podmiotów gospodarki narodowej, przedstawiona na wykresie 4.3. Wynika z niego, że w latach 2007–2013 w Polsce: 1) tylko w 4 województwach Polski o największej liczbie upadłości przedsiębiorstw (mazowieckie, śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie) ogłoszono aż 53,56% upadłości, orzeczonych w 47,44% populacji przedsiębiorstw; 2) w 2008 r. aż 64,93% ogółu upadłości miało miejsce w regionach, w których było zarejestrowanych tylko 46,92% ogółu



Rys. 4.2. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON według stanu na koniec roku – wyniki badań $RBUP_{(i)}^{(I)}$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.2.

przedsiębiorstw; 3) zaś w 2013 r. 61,91% upadłości odnotowano w 5 województwach, na których obszarze zlokalizowanych było już 56,06% ogółu podmiotów.

Wskaźnik II poziomu $RBUP_{(i)}^{(II)}$ jest uszczegółowieniem dotychczasowej analizy z uwagi na punkt odniesienia dla upadłości przedsiębiorstw, jakim jest w tym przypadku skala likwidacji (liczba wyrejestrowań jednostek gospodarczych z REGON). Wydawałoby się, że oba wskaźniki można by traktować substytucyjnie, gdyż uszeregowanie województw Polski niemal pokrywa się, gdy zastosujemy oba bezwzględne kryteria: liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w danym obszarze administracyjnym Polski w REGON oraz wyrejestrowanych z niego⁴⁷. Jednak jak pokazują wyniki

⁴⁷ Zob. kolejność uszeregowania województw Polski w tabelach: Z.1.1 i Z.1.2 (załącznik 1), w których poza ostatnimi 4 województwami kolejność sortowania według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych jest tożsama.

regionalnej intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw (zob. tabela 4.3), jej ocena dla poszczególnych województw Polski różni się od wcześniejszej, gdyż zostało zmienione tło porównawcze dla analizowanych procesów upadłościowych. Pomimo że najwięcej likwidacji w analizowanym okresie nastąpiło w województwach: mazowieckim, śląskim, wielkopolskim oraz małopolskim, to okazuje się, że maksymalna intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw, na tle analizowanych procesów likwidacyjnych, została zaobserwowana w województwach: dolnośląskim, mazowieckim, zachodniopomorskim i śląskim. Przedstawione w tabeli 4.3 wskaźniki $RBUP_{(i)}^{(II)}$ w kolejnych latach analizy zostały uśrednione za cały okres 2007–2013 i podane na mapie Polski (rys. 4.3) obok wykresów kolumnowych, obrazujących zmiany w czasie miar intensyfikacji.

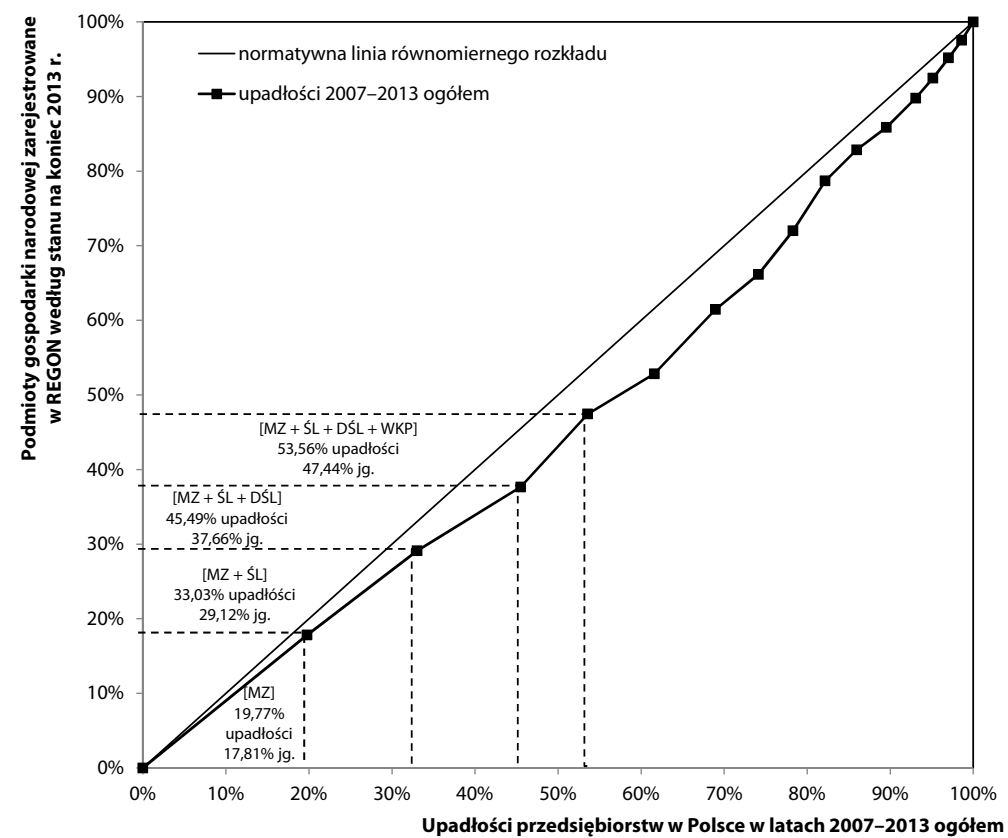
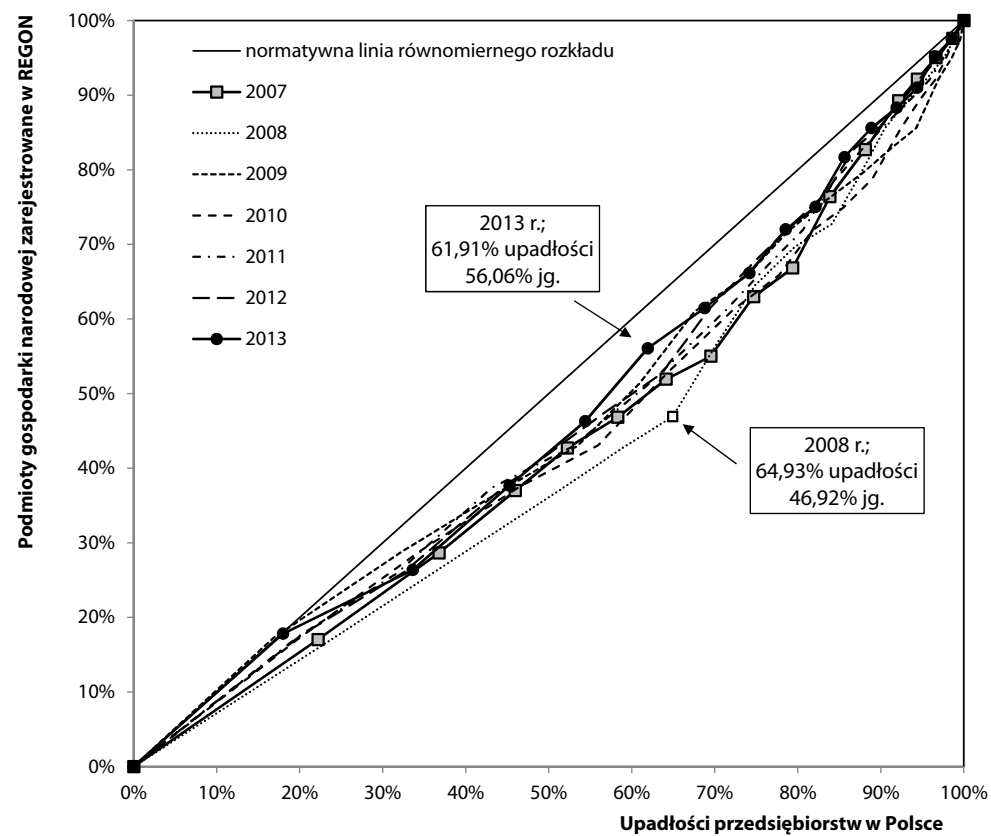
Analiza liczby upadłości i liczby wyrejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej (wykres 4.4) pozwala wyciągnąć m.in. następujące wnioski: 1) w latach 2007–2013 tylko w 4 województwach Polski o największym bezwzględnym udziale upadłości (mazowieckie, śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie) ogłoszono łącznie 53,56% ogółu

Tabela 4.3. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON – metoda: $RBUP_{(i)}^{(II)}$

Lp.	Województwo (sortowanie według maksymalnej średniej wartości RBUP za lata 2007–2013)	$RBUP_{(i)}^{(II)} = \frac{NU_{REG(i)} / NI_{REG(i)}}{NU_{PL} / NI_{PL}}$						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	dolnośląskie	1,10	1,49	1,53	1,46	1,36	1,49	1,90
2.	mazowieckie	1,76	2,06	1,12	1,43	1,19	1,34	1,18
3.	zachodniopomorskie	0,94	1,14	1,76	1,47	1,54	1,12	1,14
4.	śląskie	1,24	1,22	1,45	1,35	0,98	1,08	1,05
5.	warmińsko-mazurskie	1,53	1,29	0,84	0,93	0,82	0,91	1,03
6.	lubelskie	1,28	1,41	1,30	0,60	0,79	0,92	0,51
7.	podkarpackie	1,23	0,74	1,28	1,01	0,85	0,74	0,84
8.	małopolskie	0,64	0,60	1,40	0,98	1,20	0,71	1,05
9.	kujawsko-pomorskie	1,03	0,90	0,81	0,86	0,83	0,79	0,97
10.	wielkopolskie	0,48	0,56	0,68	0,88	1,06	1,23	0,79
11.	opolskie	1,28	0,52	0,18	0,85	0,63	0,71	0,66
12.	świętokrzyskie	0,84	0,81	0,51	0,38	0,42	0,60	1,09
13.	lubuskie	0,69	0,39	0,99	0,39	0,50	0,67	0,86
14.	łódzkie	0,55	0,46	0,41	0,62	0,82	0,53	0,68
15.	podlaskie	0,46	0,46	0,40	0,32	0,88	0,75	0,78
16.	pomorskie	0,55	0,45	0,60	0,48	0,55	0,78	0,49

Zgodnie z przyjętą w podrozdziale 4.1.3 opracowania metodyką identyfikacji skali regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych $RBUP_{(i)}^{(II)}$ stanowi ocenę natężenia liczby przedsiębiorstw upadłych w określonym regionie względem łącznej liczby jednostek gospodarczych wyrejestrowanych w tym regionie z REGON, w stosunku do analogicznej relacji zachodzącej pomiędzy wszystkimi podmiotami upadłymi oraz wyrejestrowanymi w gospodarce narodowej w danym roku.

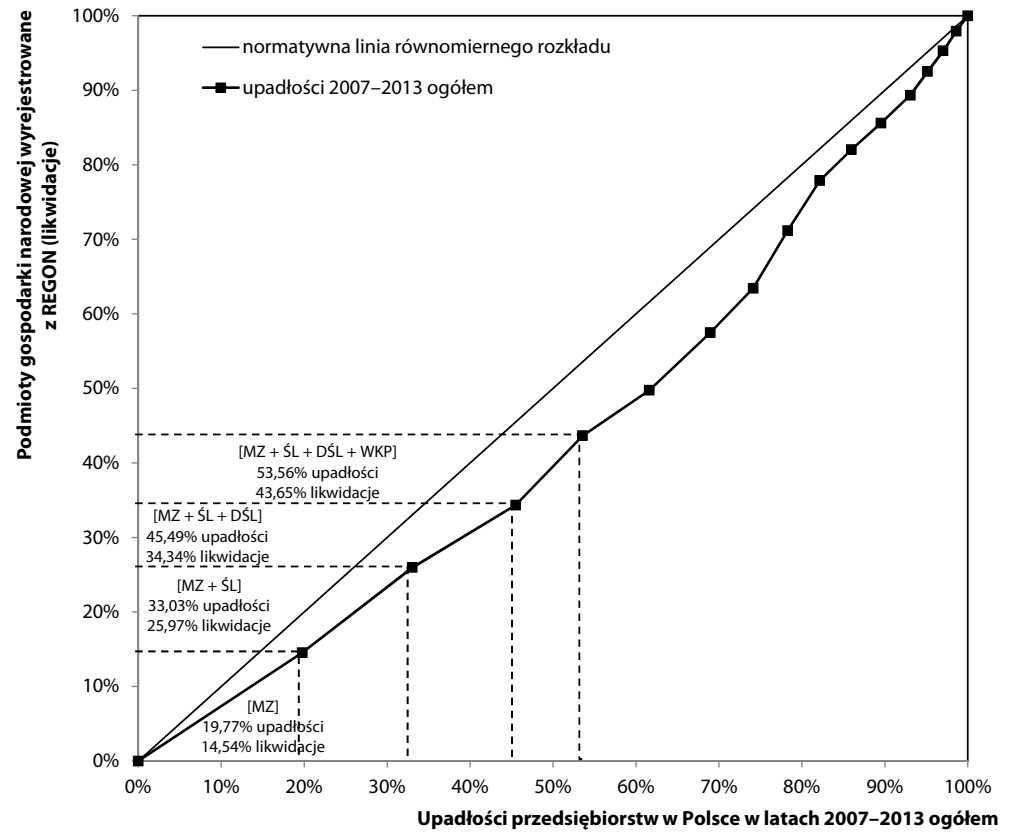
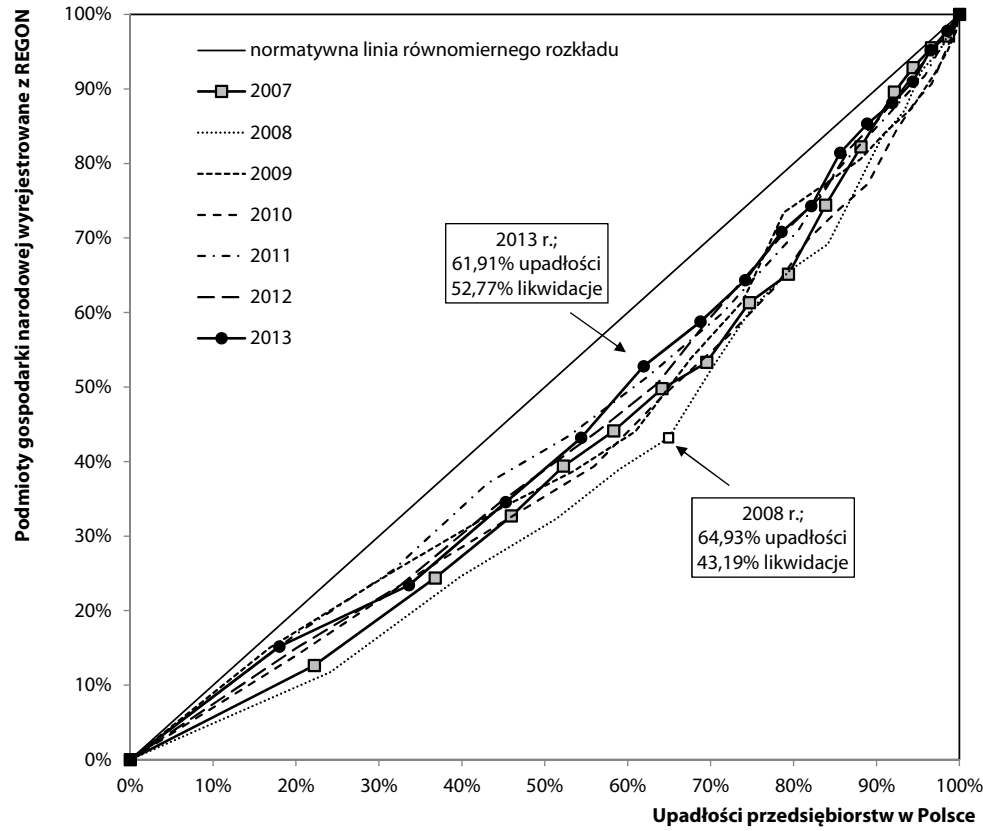
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 4.1 oraz Z.1.2 (załącznik 1).



Użyte na wykresie skróty nazw województw: MZ – mazowieckie, ŚL – śląskie, DŚL – dolnośląskie, WKP – wielkopolskie

Wykres 4.3. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 na tle skumulowanego udziału liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON

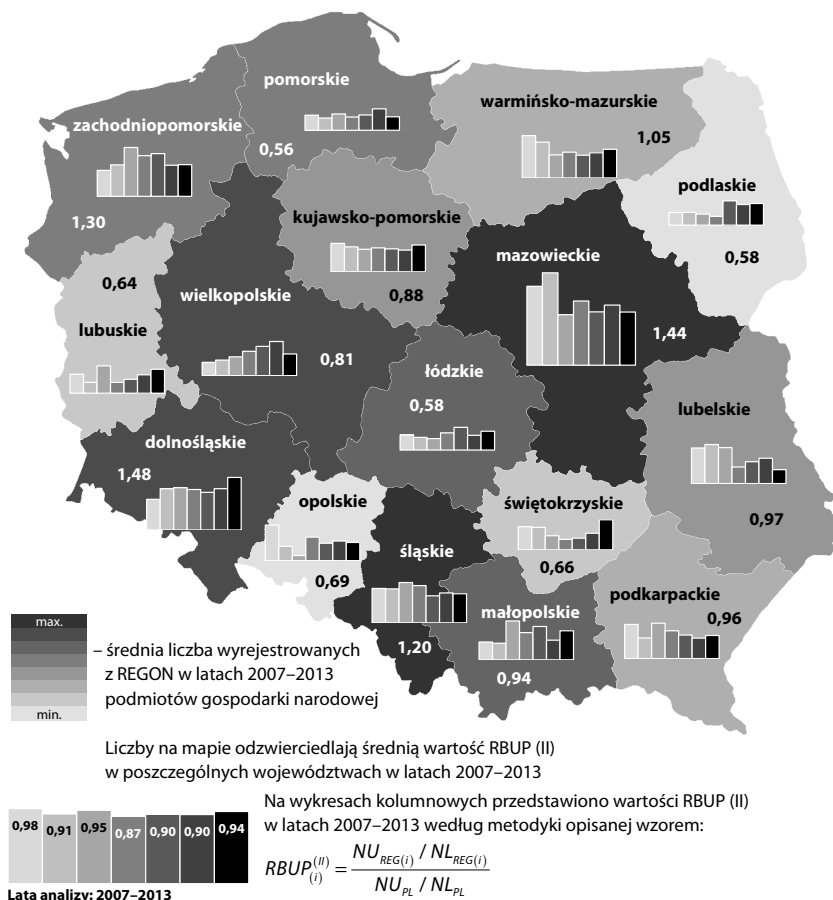
Źródło: Opracowanie własne na podstawie uszeregowanych obliczeń zawartych w tabelach: Z.1.10 i Z.1.12 (załącznik 1).



Użyte na wykresie skróty nazw województw: MZ – mazowieckie, ŚL – śląskie, DŚL – dolnośląskie, WKP – wielkopolskie

Wykres 4.4. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2013 na tle skumulowanego udziału liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON

Źródło: Opracowanie własne na podstawie uszeregowanych obliczeń zawartych w tabelach: Z.1.10-Z.1.13 (załącznik 1).



Rys. 4.3. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON, metodyka: $RBUP_{(i)}^{(II)}$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.3.

upadłości oraz tylko 43,65% likwidacji przedsiębiorstw; 2) w 2008 r. aż 64,93% upadłości przedsiębiorstw miało miejsce w regionach, w których łącznie zostało zlikwidowanych zaledwie 43,19% ogółu podmiotów gospodarczych, a w 2013 r. porównywalną skalę upadłości (61,91%) odnotowano w 5 województwach Polski, na których obszarze zostało zlikwidowanych już 52,77% ogółu wyrejestrowanych w Polsce podmiotów gospodarki narodowej.

Ostatnią cechą przyjmowaną jako tło porównań dla skali upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych regionach Polski jest liczba złożonych do sądów gospodarczych wniosków o wszczęcie postępowań upadłościowych. Najwięcej wniosków w populacji przedsiębiorstw w Polsce złożono w tych samych, ale uszeregowanych w innej kolejności obszarach, tj. w województwach: mazowieckim, wielkopolskim, dolnośląskim,

śląskim oraz małopolskim⁴⁸. Porównanie ich liczby do skali procesów upadłościowych, przeprowadzonych w poszczególnych regionach Polski umożliwia konstrukcja wskaźnika $RBUP_{(i)}^{(III)}$. Wyniki tej analizy zostały zaprezentowane w tabeli 4.4 oraz na mapie Polski przedstawionej na rys. 4.4. Uszeregowanie województw Polski oparte na kryterium intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw, ocenianych na tle liczby złożonych wniosków upadłościowych, przyjęło inną postać w stosunku do wyników badań opartych na wskaźnikach $RBUP_{(i)}^{(I)}$ i $RBUP_{(i)}^{(II)}$. W ten sposób oceniana najwyższa intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw wystąpiła w latach 2007–2013 w województwach: podkarpackim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, śląskim i kujawsko-pomorskim.

Na podstawie skumulowanych rozkładów obu analizowanych w $RBUP_{(i)}^{(III)}$ cech przedstawionych na wykresie 4.5 można zauważyć, że w latach 2007–2013 udział upadłości przedsiębiorstw i składanych wniosków upadłościowych w kolejnych województwach Polski był bardzo zbliżony do normatywnej linii równomiernego (proporcjonalnego) rozkładu tych cech w populacji jednostek gospodarczych w Polsce. W szczególności warto zauważyć, że: 1) tylko w 4 województwach (mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim) ogłoszono łącznie 53,56% ogółu upadłości oraz złożono niemal tyle samo (53,03%) ogółu wniosków upadłościowych; 2) największe odchylenie od tej proporcji miało miejsce w 2008 r., gdy w 3 województwach (mazowieckim, śląskim, dolnośląskim) upadło łącznie 51,42% przedsiębiorstw, zaś złożone wnioski upadłościowe stanowiły zaledwie 39,45% ich ogółu.

Tabela 4.4. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych – metodyka: $RBUP_{(i)}^{(III)}$

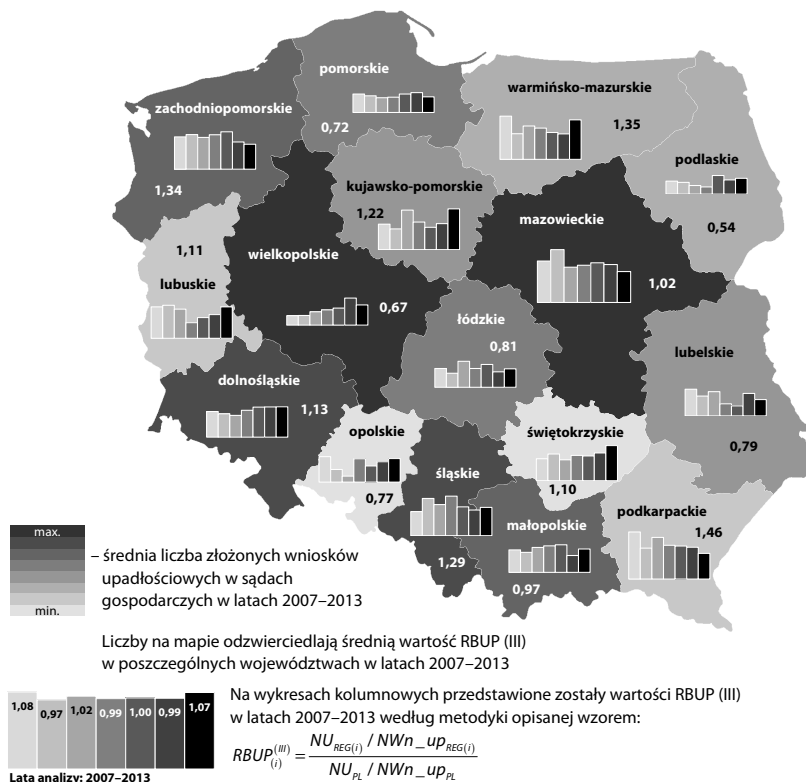
Lp.	Województwo (sortowanie według maksymalnej średniej wartości RBUP za lata 2007–2013)	$RBUP_{(i)}^{(III)} = \frac{NU_{REG(i)} / NWn_{up_{REG(i)}}}{NU_{PL} / NWn_{up_{PL}}}$						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	podkarpackie	1,97	1,30	1,75	1,42	1,39	1,33	1,08
2.	warmińsko-mazurskie	1,82	1,08	1,40	1,31	1,13	1,07	1,66
3.	zachodniopomorskie	1,36	1,45	1,33	1,44	1,57	1,15	1,05
4.	śląskie	1,01	1,56	1,31	1,66	1,21	1,08	1,19
5.	kujawsko-pomorskie	1,07	0,87	1,66	1,16	0,94	1,09	1,71
6.	dolnośląskie	1,08	0,98	0,92	1,13	1,26	1,27	1,28
7.	lubuskie	1,32	1,39	1,22	0,65	0,87	1,00	1,32
8.	świętokrzyskie	0,92	1,12	0,88	1,07	1,04	1,17	1,48
9.	mazowieckie	1,07	1,37	0,91	0,97	1,03	0,98	0,80
10.	małopolskie	0,94	0,84	1,05	1,11	1,16	0,71	0,98
11.	łódzkie	0,79	0,59	1,09	0,79	0,96	0,65	0,78

⁴⁸ Tych 5 regionów Polski wymiennie (poza woj. mazowieckim, w którym zarówno zarejestrowanych, jak i zlikwidowanych było w analizowanym okresie najwięcej jednostek gospodarczych, a także na obszarze którego złożonych było najwięcej wniosków upadłościowych) charakteryzuje się największym udziałem rozkładu analizowanych cech populacji podmiotów gospodarki narodowej. Zob. tabele Z.1.1, Z.1.2 i Z.1.7 (załącznik 1).

Lp.	Województwo (sortowanie według maksymalnej średniej wartości RBUP za lata 2007–2013)	$RBUP_{(i)}^{(III)} = \frac{NU_{REG(i)} / NWn_up_{REG(i)}}{NU_{PL} / NWn_up_{PL}}$						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
12.	lubelskie	1,12	0,84	1,02	0,51	0,42	0,95	0,69
13.	opolskie	1,07	0,53	0,26	0,98	0,68	0,85	0,99
14.	pomorskie	0,77	0,70	0,62	0,65	0,77	0,83	0,66
15.	wielkopolskie	0,40	0,41	0,57	0,64	0,71	1,14	0,85
16.	podlaskie	0,55	0,50	0,36	0,31	0,79	0,60	0,66

Zgodnie z przyjętą w podrozdziale 4.1.3 opracowania metodyką identyfikacji skali regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych RBUP (III) stanowi ocenę natężenia liczby przedsiębiorstw upadłych w określonym regionie względem łącznej liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych w tym regionie, w stosunku do analogicznej relacji zachodzącej pomiędzy wszystkimi podmiotami upadłymi oraz liczbą złożonych wniosków o wszczęcie postępowań upadłościowych przedsiębiorstw w gospodarce narodowej w danym roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 4.1 i Z.1.7 (załącznik 1).



Rys. 4.4. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby złożonych wniosków upadłościowych w sądach gospodarczych, metodyka: $RBUP_{(i)}^{(III)}$

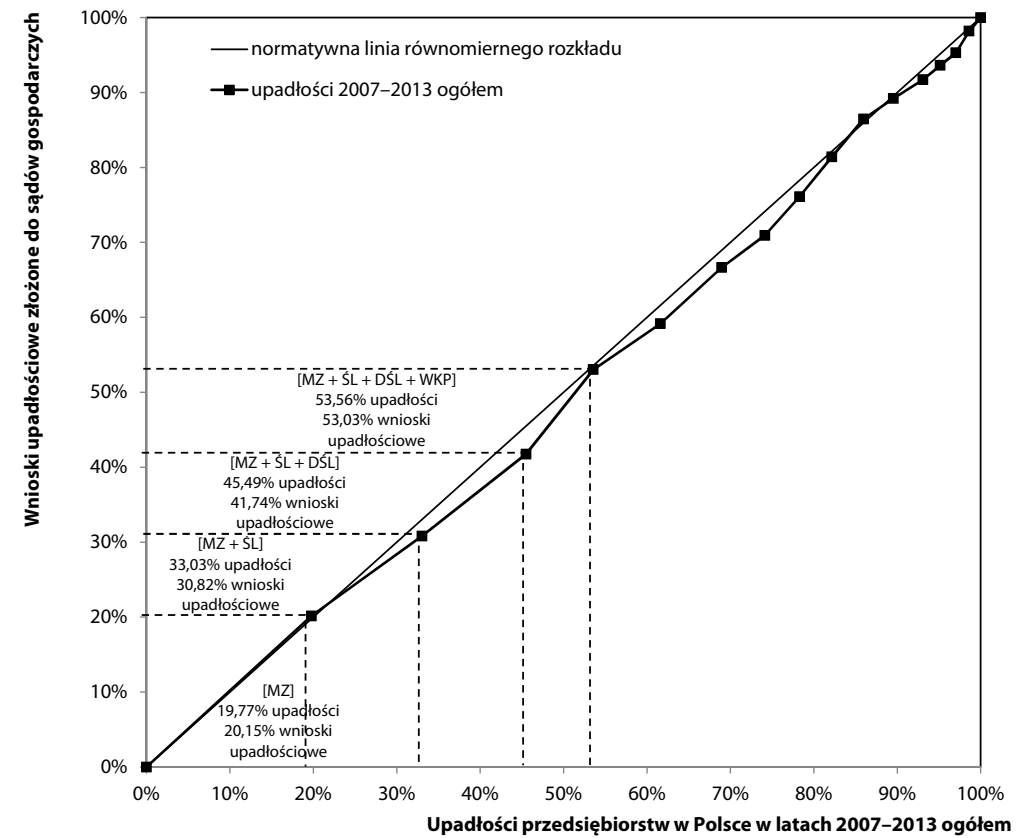
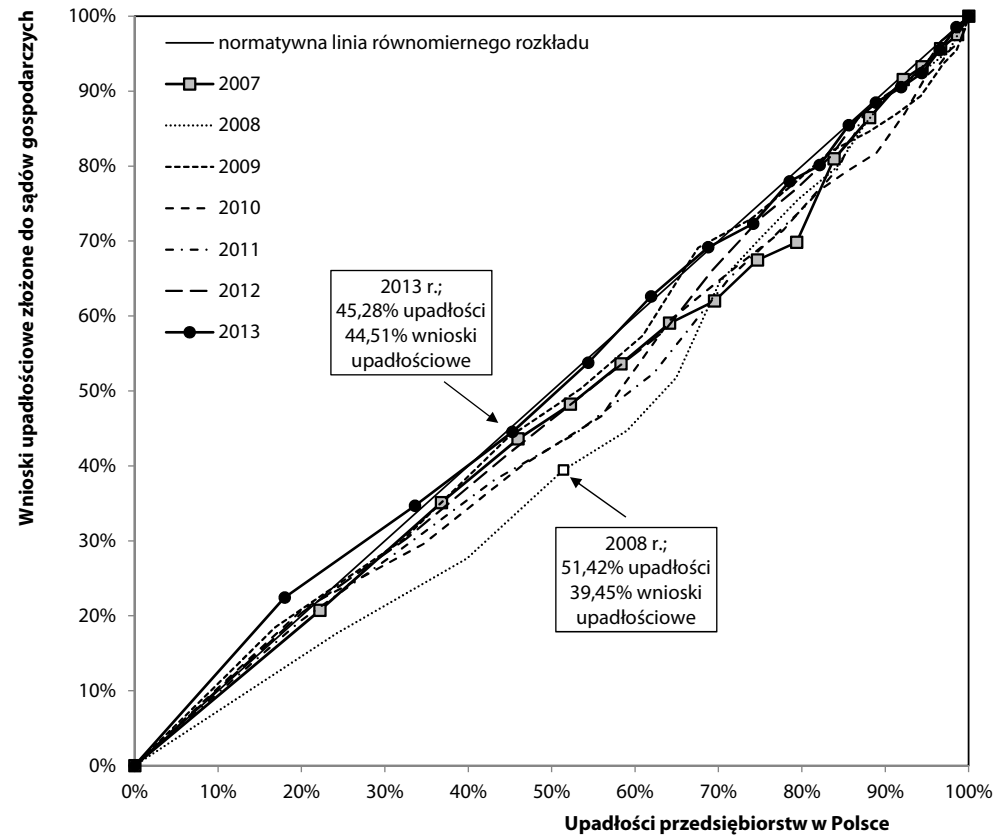
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.4.

Reasumując, przedstawione w tej części opracowania badania nad regionalnym zróżnicowaniem poziomu intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w Polsce pozwalają zweryfikować pozytywnie postawioną na wstępie hipotezę badawczą. Okazało się bowiem, że bez względu na zastosowaną metodykę porównawczą (na poziomie: $RBUP_{(i)}^{(I)}$, $RBUP_{(i)}^{(II)}$, $RBUP_{(i)}^{(III)}$), a w szczególności w oparciu o przyjęte punkty odniesienia dla liczby upadłości przedsiębiorstw, przestrzenny rozkład skali upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest nieproporcjonalny i nierównomierny, a jego dysproporcje pokrywają się m.in. z nieproporcjonalnym rozkładem podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych, zlikwidowanych oraz względem których złożone były w latach 2007–2013 wnioski upadłościowe. Generalnie można zauważyć, że upadłości przedsiębiorstw ogłoszone w siedmioletnim okresie realizacji badań były zintensyfikowane w 53,56% w regionie 4 województw: mazowieckiego, śląskiego, dolnośląskiego oraz wielkopolskiego. Na obszarze tym było jednocześnie zarejestrowanych w REGON 47,44% ogółu podmiotów gospodarki narodowej, procesom likwidacyjnym podlegało 43,65% ogółu wyrejestrowanych z REGON jednostek gospodarczych, a także złożonych zostało 53,03% wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw. W zależności jednak od przyjętego kryterium porównawczego dla rozkładu tych upadłości przestrzenna ocena poziomu ich intensyfikacji była inna. W tabeli 4.5 uporządkowano województwa Polski według kryterium poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych (od max. do min.), uwarunkowanych przyjętymi punktami odniesienia.

Szczegółowa analiza zbiorczych wyników przeprowadzonych badań zawartych w tabeli 4.5 pozwala zauważyć, że choć w województwie mazowieckim, w którym ogłoszono w latach 2007–2013 najwięcej upadłości, występowała najliczniejsza zbiorowość zarejestrowanych w REGON oraz zlikwidowanych przedsiębiorstw, a także tych, na których obszarze złożono najwięcej wniosków upadłościowych, to intensyfikacja upadłości wyznaczona na podstawie kolejnych propozycji RBUP nie była wcale tak wysoka (pozycja V, II i IX na 16 analizowanych województw Polski). Co ciekawe, w województwie opolskim, w którym w tym czasie odnotowano najmniej (w ujęciu bezwzględny) upadłości przedsiębiorstw, intensyfikacja upadłości, określona w porównaniu do skali procesów likwidacyjnych, okazała się relatywnie wysoka (miejsce XI), ale była również zdecydowanie poniżej poziomu przeciętnego dla całej gospodarki. W oparciu o zaproponowaną trzystopniową metodykę oceny tylko województwo śląskie zostało ocenione każdorazowo na tym samym poziomie (zajmując IV pozycję, bez względu na poziom analizy RBUP).

Warto również zauważyć, że w zależności od przyjętego punktu odniesienia dla analizowanych procesów upadłościowych liczba regionów o ponadprzeciętnym poziomie intensyfikacji tego zjawiska była zróżnicowana⁴⁹. Średnia wartość RBUP przekroczyła

⁴⁹ Ponadto, aby w pełni uzasadnić korzyści stosowania wszystkich trzech rodzajów RBUP w analizie intensyfikacji przestrzennej procesów upadłościowych, przeprowadzono badanie zgodności rankingów przy wykorzystaniu współczynnika korelacji t-Kendalla. Otrzymane wyniki wskazują na dużą zgodność uporządkowania pomiędzy wskaźnikami $RBUP_{(i)}^{(I)}$ i $RBUP_{(i)}^{(II)}$ (0,77), natomiast umiarkowaną zgodność między $RBUP_{(i)}^{(I)}$ a $RBUP_{(i)}^{(III)}$ (0,50) oraz $RBUP_{(i)}^{(II)}$ i $RBUP_{(i)}^{(III)}$ (0,40). Można zatem przyjąć, że uzasadnia to stosowanie wszystkich trzech wskaźników, ponieważ w zależności od perspektywy porównawczej miary te pozwalają uwypuklić istotność innych cech populacji podmiotów gospodarki narodowej, stanowiących alternatywne lub komplementarne tło dla badanych procesów upadłościowych.



Użyte na wykresie skróty nazw województw: MZ – mazowieckie, ŚL – śląskie, DŚL – dolnośląskie, WKP – wielkopolskie

Wykres 4.5. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 na tle skumulowanego udziału liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie uszeregowanych obliczeń zawartych w tabelach: Z.1.10–Z.1.13 (załącznik 1).

Tabela 4.5. Uporządkowanie województw Polski w oparciu o wybrane kryteria oceny poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych przedsiębiorstw mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013

Lp.	Kolejność uporządkowania województw względem średniej liczby przedsiębiorstw, które w latach 2007–2013:					Ocena poziomu intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw (od max. do min.) uzależniona od przyjętej cechy porównawczej: 1) liczba podmiotów zarejestrowanych w REGON, 2) liczba likwidacji przedsiębiorstw, 3) liczba złożonych wniosków upadłościowych:		
	zostały postawione w stan upadłości	były zarejestrowane w REGON	zostały wyrejestrowane z REGON	stanowiły przedmiot składowych wniosków upadłościowych	$RBUP_{(t)}^{(1)}$	$RBUP_{(t)}^{(2)}$	$RBUP_{(t)}^{(3)}$	
1.	mazowieckie	mazowieckie	mazowieckie	mazowieckie	dolnośląskie	dolnośląskie	podkarpackie	
2.	śląskie	śląskie	śląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	mazowieckie	warmińsko-mazurskie	
3.	dolnośląskie	wielkopolskie	wielkopolskie	dolnośląskie	warmińsko-mazurskie	zachodniopomorskie	zachodniopomorskie	
4.	wielkopolskie	dolnośląskie	dolnośląskie	śląskie	śląskie	śląskie	śląskie	
5.	zachodniopomorskie	małopolskie	małopolskie	małopolskie	mazowieckie	warmińsko-mazurskie	kujawsko-pomorskie	
6.	małopolskie	pomorskie	łódzkie	zachodniopomorskie	kujawsko-pomorskie	lubelskie	dolnośląskie	
7.	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	pomorskie	lubelskie	podkarpackie	lubuskie	
8.	łódzkie	zachodniopomorskie	zachodniopomorskie	łódzkie	podkarpackie	małopolskie	świętokrzyskie	
9.	pomorskie	kujawsko-pomorskie	kujawsko-pomorskie	lubelskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	mazowieckie	
10.	lubelskie	lubelskie	lubelskie	kujawsko-pomorskie	wielkopolskie	wielkopolskie	małopolskie	
11.	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	podkarpackie	podlaskie	lubuskie	opolskie	łódzkie	
12.	podkarpackie	warmińsko-mazurskie	warmińsko-mazurskie	warmińsko-mazurskie	łódzkie	świętokrzyskie	lubelskie	
13.	lubuskie	świętokrzyskie	lubuskie	podkarpackie	świętokrzyskie	lubuskie	opolskie	
14.	świętokrzyskie	lubuskie	świętokrzyskie	lubuskie	podlaskie	łódzkie	pomorskie	
15.	podlaskie	opolskie	podlaskie	opolskie	pomorskie	podlaskie	wielkopolskie	
16.	opolskie	podlaskie	opolskie	świętokrzyskie	opolskie	pomorskie	podlaskie	

Województwa, w których średni poziom RBUP za lata 2007–2013 był większy od 1,00j.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań zawartych w tabelach: Z.1.1, Z.1.2, Z.1.7 (załącznik 1), a także w tabelach: 4.1, 4.2, 4.3 i 4.4.

przyjęty poziom progowy (1,00 j.), co oznacza wyższe niż przeciętne w gospodarce natężenie upadłości przedsiębiorstw, na obszarze: 6 województw przy zastosowaniu jako kryterium oceny $RBUP_{(i)}^{(I)}$; tylko 5 województw, przyjmując za kryterium $RBUP_{(i)}^{(II)}$; a także aż 9 województw, gdy kryterium intensyfikacji upadłości był $RBUP_{(i)}^{(III)}$. Regiony te zostały wyróżnione w tabeli 4.5.

Z pewnością interesującym rozszerzeniem zaproponowanej metodyki oceny regionalnej intensyfikacji procesów upadłościowych w Polsce, opartej na konstrukcji RBUP, mogłoby być również zastosowanie – jako tła porównań dla upadłości przedsiębiorstw – takich cech rozkładu populacji podmiotów gospodarki narodowej, jak np.: liczba zatrudnionych pracowników, poziom zaangażowanych kapitałów, generowane przychody ze sprzedaży lub wyniki finansowe czy też inne ilościowe kryteria, wskazujące na regionalne zróżnicowanie tych cech w populacji przedsiębiorstw. Należy jednocześnie podkreślić, że takie działania wymagałyby również oceny analogicznego rozkładu tych cech w populacji upadłych przedsiębiorstw. Jak pokazują jednak doświadczenia autora, wynikające z bieżącej analizy tych procesów w ostatnich 7 latach badań, niezwykle trudno jest pozyskiwać rzetelne informacje na temat różnych cech bankrutujących jednostek gospodarczych, o których upadłości dowiadujemy się *post factum* – bowiem dopiero na podstawie publikacji orzeczeń sądów zawartych w MSiG. Jednostki te w fazie poprzedzającej upadłość doświadczają zazwyczaj na tyle dużych problemów związanych z ich bieżącym funkcjonowaniem, że bardzo często nie dopełniają wielu obowiązków sprawozdawczych. Fakty te niezwykle utrudniają rzetelną analizę innych cech tych przedsiębiorstw niż zaproponowane w tej części opracowania. Jak się okazuje, faza bankructwa upadających w Polsce przedsiębiorstw trwa zazwyczaj dłużej, niż wynika to z wielu intuicyjnych oraz zdecydowanie przedwcześnie sformułowanych w literaturze przedmiotu wniosków (artykułowanych zazwyczaj bez poparcia stosownymi badaniami empirycznymi). Jeżeli teza ta jest prawdziwa, to trudności w pozyskiwaniu informacji na temat różnych cech przedsiębiorstw zbliżających się do upadłości są istotnie duże i występują już na kilka lat przed datą ogłoszenia tych upadłości. Dlatego też w kolejnym punkcie opracowania poddany został analizie okres funkcjonowania upadających w Polsce przedsiębiorstw. Można przypuszczać, że są to badania prekursorskie, gdyż w szczegółowej i obszernej analizie piśmiennictwa ekonomicznego autor nie odnalazł opracowań naukowych na ten temat, a w szczególności opartych na tak dużej próbie badawczej.

4.2. Długość życia upadających w Polsce przedsiębiorstw

Interesującym zagadnieniem, zajmującym niekwestionowane miejsce w tzw. demografii biznesu, jest struktura wieku upadających w Polsce przedsiębiorstw. Bardzo często bowiem stereotypowo powtarzane są przez komentatorów tego zjawiska poglądy, że upadają najczęściej przedsiębiorstwa nowo utworzone, które bez wystarczającego doświadczenia rynkowego, w zderzeniu z rzeczywistością gospodarczą, nie wytrzymują presji konkurencji. W konsekwencji, stając się nieefektywnymi podmiotami, których dalsze funkcjonowanie na rynku wydaje się niemożliwe, podlegają albo procedurom likwidacyjnym, albo też – upadłościowym. Przyjęło się zatem dość powszechnie (co

bynajmniej nie jest sprzeczne z logiką i stosowanym najczęściej w tym przypadku procesem rozumowania dedukcyjnego) głosić poglądy, że procesy te najczęściej występują w pierwszych 2–3 latach prowadzenia działalności gospodarczej. Nawet bez przeprowadzenia stosownych badań empirycznych wydaje się logiczne, że właśnie nowo utworzone podmioty mogą być bardziej podatne na bankructwo, które może wynikać chociażby m.in. z braku wystarczających kompetencji zarządczych opartych na doświadczeniu⁵⁰. Żeby w pełni nie deprecjonować tych poglądów, należy podkreślić, że takie myślenie (*notabene* poparte również badaniami empirycznymi) jest poprawne w odniesieniu do procesów likwidacyjnych. Dlatego też z punktu widzenia dedukcji, opartej na formułowaniu tez wynikających z zakładanej poprawności wcześniejszych założeń, wnioskowanie to wydaje się częściowo uzasadnione. W związku z powyższym, i jednocześnie w opozycji do tych poglądów, sformułowano następującą cząstkową hipotezę badawczą: instytucja upadłości przedsiębiorstw w Polsce nie stanowi w przeważającej mierze sposobu na wyjście z rynku dla nowo zakładanych przedsiębiorstw, natomiast jest ona częściej wykorzystywana przez podmioty gospodarcze mające dłuższą (wieloletnią) historię funkcjonowania na rynku.

Weryfikacja tak sformułowanej hipotezy badawczej wymagała przeprowadzenia wnioskowania opartego na metodzie indukcji. W tym celu z populacji generalnej upadłości przedsiębiorstw w Polsce ogłoszonych w latach 2007–2013 (4750 jg.) zostały wyselekcjonowane te podmioty, dla których możliwe było pozyskanie danych rejestrowych: DD-MM-RRRR – data powstania oraz DD-MM-RRRR – data ogłoszenia upadłości. Sposób publikacji orzeczeń sądów gospodarczych o upadłościach przedsiębiorstw, zawartych w MSiG, umożliwił zebranie danych (w ciągu ponad siedmioletniego procesu gromadzenia statystyk upadłościowych) dla wszystkich upadłości z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób (łącznie 958 jg., stanowiących 20,17% populacji generalnej)⁵¹. Tym samym badania struktury wieku upadłych w Polsce w latach 2007–2013 przedsiębiorstw objęły łącznie 3792 jg. W trakcie pozyskiwania z REGON informacji na temat daty rozpoczęcia działalności gospodarczej okazało się, że część z pozostałych przedsiębiorstw (w głównej mierze najodleglejszych czasowo upadłości – tj. z 2007 oraz 2008 r.) została już zlikwidowana i tym samym usunięta z rejestru. Miało to miejsce w przypadku kolejnych 322 przedsiębiorstw (6,78% populacji generalnej).

W związku z powyższym ostatecznie próba badawcza objęła 3470 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 i stanowiła grupę badawczą upadłości tego okresu z wyłączeniem działalności gospodarczych oraz spółek cywilnych (958 jg.), a także z pominięciem braków danych (322 jg.). W tak określonej próbie znalazło się zatem 73,05% ogółu upadłości tego okresu, stanowiących jednocześnie 91,51% ogółu upadłości z lat 2007–2013, z wyłączeniem upadłości działalności gospodarczych oraz spółek cywil-

⁵⁰ Szerzej na temat powodów bankructwa i upadłości przedsiębiorstw zob. rozdział 2 książki.

⁵¹ W publikacjach upadłościowych, zawartych w MSiG, nie są podawane do publicznej wiadomości takie identyfikatory, jak NIP czy REGON osób fizycznych, samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą. Identyfikatorem dla ogłoszenia o upadłości jest bowiem podawana sygnatura akt sprawy przechowywanych w danym sądzie rejonowym. To w głównej mierze determinowało trudności w dalszym analizowaniu zjawiska upadłości tej grupy jednostek.

nych. Charakterystyka próby badawczej w podziale na kolejne lata analizy, a także z uwzględnieniem podstawowych charakterystyk długości cyklu życia tych upadłości została przedstawiona w tabeli 4.6.

Przedstawiona w tabeli 4.6 charakterystyka długości cyklu życia upadłych przedsiębiorstw uwzględnia nie tylko ogólną analizę tej próby w latach 2007–2013, ale również jej uszczegółowienie w rozbiciu na kolejne lata, w których prowadzone były badania. W ten sposób możliwe było porównanie w czasie poziomu analizowanego zjawiska. Okazuje się bowiem, że 25% ogółu analizowanych upadłości miało miejsce w okresie nieprzekraczającym pierwszych 5 lat (a dokładnie 5,17 lat, stanowiących 1863 dni kalendarzowych) od daty ich powstania. W połowie badanych przedsiębiorstw ogłoszona została natomiast upadłość w okresie nie dłuższym niż 9 lat i 10 miesięcy od daty ich utworzenia (dokładnie po maksymalnie 9,79 latach, stanowiących 3524 dni). W badanym okresie najkrótszym cyklem życia charakteryzowała się upadłość przedsiębiorstwa, która nastąpiła zaledwie po 105 dniach od daty jego utworzenia. Upadłość ta, prowadzona w trybie likwidacyjnym, dotyczyła spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, której podstawowy profil realizowanej działalności gospodarczej zakładał sprzedaż detaliczną mebli, sprzętu oświetleniowego i pozostałych artykułów użytku domowego. Podmiot ten został wpisany do KRS w dniu 30 grudnia 2011 r., natomiast po upływie 3 miesięcy, tj. w dniu 13 kwietnia 2012 r. został objęty procesem postępowania upadłościowego. Natomiast jedną z najdłuższych zaewidencjonowanych historii, od momentu powstania do daty ogłoszenia upadłości, charakteryzowała się komunikacyjna spółdzielnia pracy, w ramach której świadczone były usługi transportu lądowego pasażerskiego. Przedsiębiorstwo to powstało 30 lipca 1975 r. i zostało objęte właściwym postępowaniem upadłościowym orzeczoną przez sąd 8 października 2013 r.

Z uwagi na to, że analiza długości życia upadających w kolejnych latach badania przedsiębiorstw nie charakteryzuje się jednokierunkowym trendem zmian, trudno na tym etapie badań wyciągnąć wnioski o skracającym się bądź wydłużającym wieku upadających w kolejnych latach przedsiębiorstw. W zależności od poziomu tej analizy (Q_1 , Me , Q_3) uzyskane wyniki kształtują się bowiem odmiennie. Na wykresie 4.6 zobrażone zostały typowe obszary zmienności wieku upadłości, charakterystyczne dla środkowych 50% (od Q_1 do Q_3) badanych przedsiębiorstw.

Analizowane na wykresie 4.6 środkowe 50% upadłości przedsiębiorstw, które zostały ogłoszone w Polsce w latach 2007–2013, miały miejsce przeciętnie po upływie 5 lat i 2 miesięcy, lecz nie później niż do 16 lat i 4 miesięcy od daty ich utworzenia⁵². Jednak bardziej precyzyjne informacje dostarcza tabela 4.7, w której zostały ujęte upadłości przedsiębiorstw orzekane w Polsce, w oparciu o kryterium wieku uwzględniającego pięcioletnie interwały analizy. Wyniki tych badań można obrazowo interpretować na podstawie analizy histogramu zaprezentowanego na wykresie 4.7. Umożliwia on również analizę skumulowanych udziałów procentowych badanych upadłości w ogóle analizowanych przedsiębiorstw dla kolejnych okresów analizy.

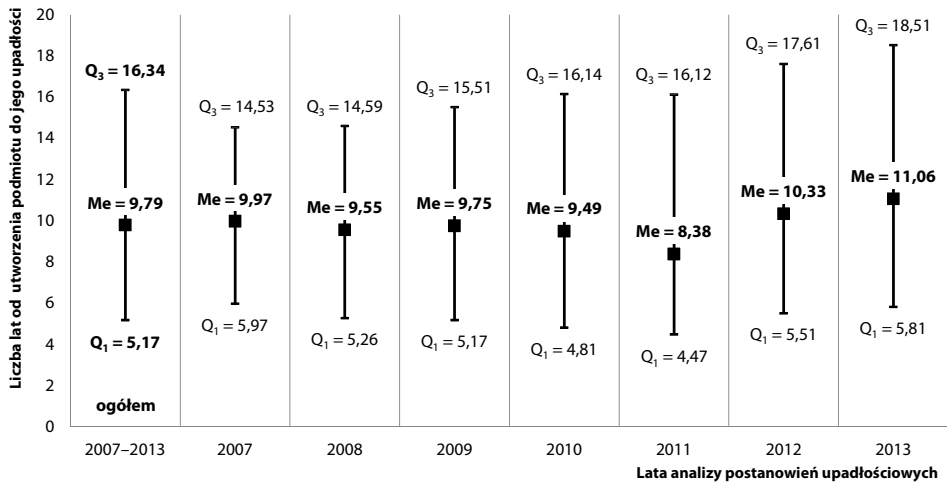
⁵² Śródkowe 50% upadłości stanowią podmioty, które pozostają po odrzuceniu 25% najmłodszych oraz 25% najstarszych przedsiębiorstw, zatem są to te jednostki, których wiek określony jest granicami stanowiącymi odpowiednio: Q_1 oraz Q_3 .

Tabela 4.6. Charakterystyka próby badawczej przyjętej do demograficznej analizy długości życia przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013

Charakterystyka próby badawczej na etapie demograficznej analizy wieku upadłości przedsiębiorstw	Lata analizy (upadłości przedsiębiorstw za dany rok)									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007–2013		
Liczba upadłych przedsiębiorstw ogółem	446	422	694	679	726	893	890	4 750		
Liczba upadłości ogłoszonych w stosunku do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych	84	77	133	108	129	211	216	958		
Liczba przedsiębiorstw upadłych, funkcjonujących w pozostałych formach organizacyjno-prawnych	362	345	561	571	597	682	674	3 792		
Liczba braków danych w REGON (brak informacji na temat daty powstania podmiotu)	220	95	6	0	1	0	0	322		
Ostateczna liczebność próby badawczej na przedmiotowym etapie realizacji badań	142	250	555	571	596	682	674	3 470		
Udział próby badawczej w populacji generalnej upadłości	31,84%	59,24%	79,97%	84,09%	82,09%	76,37%	75,73%	73,05%		
Udział próby badawczej w populacji generalnej upadłości z wyłączeniem działalności gospodarczych i spółek cywilnych	39,23%	72,46%	98,93%	100,00%	99,83%	100,00%	100,00%	91,51%		
Charakterystyka długości cyklu życia wyrażona w dniach										
Najmniejsza liczba dni od powstania do upadłości	236	291	153	292	145	105	242	105		
Największa liczba dni od powstania do upadłości	11 642	12 069	12 426	12 782	13 163	13 528	13 950	13 950		
Q ₁	2 149	1 894	1 862	1 731	1 611	1 983	2 093	1 863		
Me	3 590	3 438	3 510	3 416	3 017	3 720	3 982	3 524		
Q ₃	5 231	5 253	5 585	5 811	5 802	6 339	6 665	5 884		
Charakterystyka długości cyklu życia wyrażona w latach*										
Najmniejsza liczba lat od powstania do upadłości	0,66	0,81	0,43	0,81	0,40	0,29	0,67	0,29		
Największa liczba lat od powstania do upadłości	32,34	33,53	34,52	35,51	36,56	37,58	38,75	38,75		
Q ₁	5,97	5,26	5,17	4,81	4,47	5,51	5,81	5,17		
Me	9,97	9,55	9,75	9,49	8,38	10,33	11,06	9,79		
Q ₃	14,53	14,59	15,51	16,14	16,12	17,61	18,51	16,34		

* Charakterystyka długości życia wyrażona w latach została obliczona przy uproszczonym założeniu: 1 rok = 360 dni kalendarzowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.



Wykres 4.6. Rozstęp ćwiartkowy i mediana liczby lat mijających od utworzenia przedsiębiorstw do ogłoszenia ich upadłości na próbie upadłości przedsiębiorstw w Polsce z lat 2007–2013, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 4.6.

Tabela 4.7. Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia od momentu powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie ogólne [w latach]

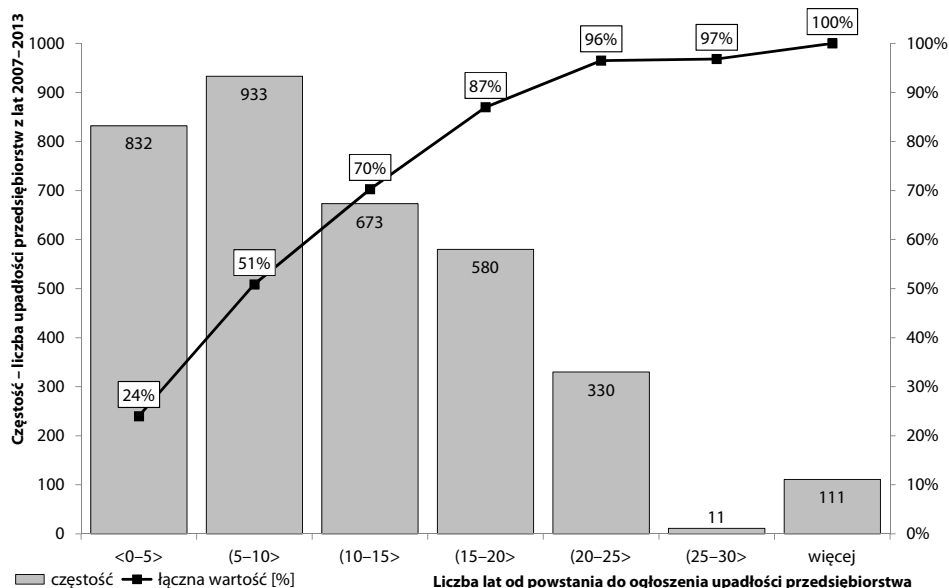
Liczba lat od powstania do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa	Liczba upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia*							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ogółem
do 5 lat >	28	58	132	152	173	149	140	832
(od 5 do 10 lat >	44	73	154	147	163	183	169	933
(od 10 do 15 lat >	36	63	114	110	94	137	119	673
(od 15 do 20 lat >	25	48	121	102	83	101	100	580
(od 20 do 25 lat >	1	1	17	33	66	90	122	330
(od 25 do 30 lat >	0	2	1	2	1	0	5	11
powyżej 30 lat	8	5	16	25	16	22	19	111
ogółem	142	250	555	571	596	682	674	3470

* W analizie długości życia przedsiębiorstw upadłych nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.

W próbie badawczej upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 sądy gospodarcze ogłosiły 832 upadłości względem przedsiębiorstw, które można uznać za jednostki względnie nowo utworzone, gdyż ich wiek nie przekraczał 5 lat. Stanowiły one 23,97% (\approx 24%) ogółu próby badawczej. Nieprzekraczający 10 lat wiek upadłych

w tym okresie podmiotów gospodarczych dotyczył kolejnych 933 upadłości. Łącznie z pierwszą grupą najmłodszych przedsiębiorstw jednostki te stanowiły 50,86% ($\approx 51\%$) analizowanych upadłości tego okresu. Można również zauważyć, że 70,26% ($\approx 70\%$) próby badawczej stanowiły upadłości przedsiębiorstw, które zostały ogłoszone nie później niż po upływie 15 lat od daty ich utworzenia.

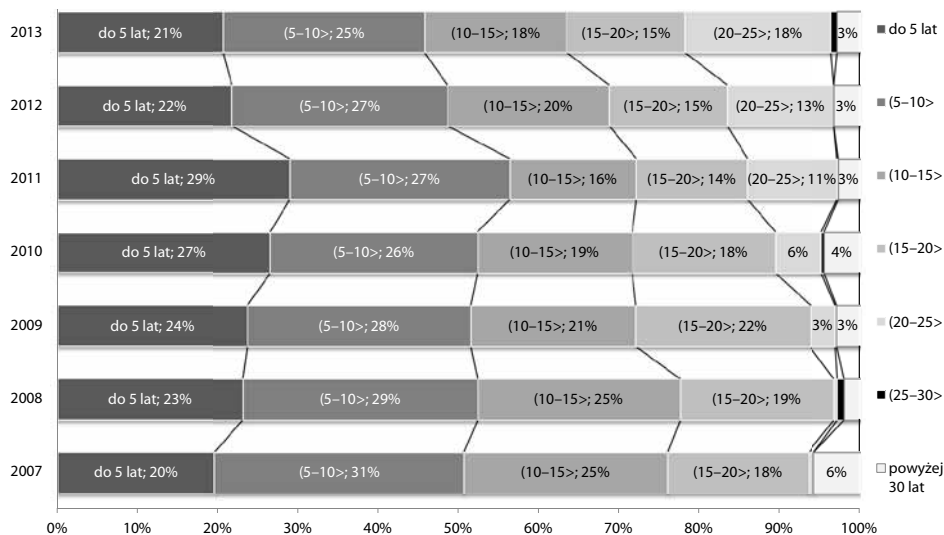


W analizie długości życia upadłych przedsiębiorstw nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Wykres 4.7. Histogram i dystrybuanta upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia w latach 2007–2013 – ujęcie ogólne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.

Na wykresie 4.8 przedstawiono udziały upadłości przedsiębiorstw, których wiek mieścił się w omawianych pięcioletnich interwałach, ale w odróżnieniu od dotychczasowej analizy przedstawiono je na tle ogółu upadłości z danego roku (2007–2013). Analiza ta pozwoliła zaobserwować zmiany udziałów różnych grup upadłości przedsiębiorstw, jakie następowały w liczbie upadłości ogłaszanych w kolejnych latach analizy. Od 2007 r. w ogóle upadłości danego roku sukcesywnie wzrastał udział najmłodszych upadłości przedsiębiorstw, których wiek nie przekraczał 5 lat. W 2007 r. ich udział wynosił 19,72% ($\approx 20\%$) i w kolejnych latach wykazywał tendencję rosnącą: zwiększając swój udział w 2008 r. do 23,20% ($\approx 23\%$), w 2009 r. do 23,78% ($\approx 24\%$), w 2010 r. do 26,62% ($\approx 27\%$), aby tym samym osiągnąć maksymalny udział w 2011 r. na poziomie 29,03% ($\approx 29\%$). Ostatnie 2 lata analizy przyniosły jednak odwrócenie tej tendencji,



Na wykresie nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób (liczba badanych i przedstawionych na wykresie upadłości: 3470 jg., stanowiących 73,05% populacji generalnej upadłości z lat 2007–2013 oraz 91,51% próby badawczej stanowiącej populację generalną upadłości, z wyłączeniem działalności gospodarczych oraz spółek cywilnych – zob. tabela 4.6).

Wykres 4.8. Udział upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od momentu powstania do daty ogłoszenia upadłości w ogólnej upadłości z danego roku (2007–2013) – ujęcie ogólne [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.3.1 (załącznik 3).

obniżając udział upadłości grupy najmłodszych przedsiębiorstw do: 21,85% (\approx 22%) w 2012 oraz 20,77% (\approx 21%) w 2013 r.

Analiza struktury upadłości przedsiębiorstw przedstawionych na wykresie 4.8 nakazuje także zwrócić uwagę na stale wzrastający od 2008 r. udział upadłości przedsiębiorstw w wieku (20–25> lat. W 2008 r. wynosił on zaledwie 0,4%, wzrósł w 2009 r. do poziomu 3,06% (\approx 3%), w 2010 r. przyjął poziom 5,78% (\approx 6%), wzrastając w 2011 r. do 11,07% (\approx 11%), w 2012 r. do 13,20% (\approx 13%), w 2013 r. aż do 18,10% (\approx 18%).

Uszczegółowieniem tej analizy jest statystyka upadłości przedsiębiorstw opracowana w tabeli 4.8, a także utworzony na jej podstawie kolejny histogram, przedstawiony na wykresie 4.9, który zawiera liczbę upadłości przedsiębiorstw ogłoszonych po upływie zdecydowanie krótszych odstępów czasu. Dzięki tym zestawieniom możliwe jest dokładniejsze przyjrzenie się strukturze upadłości najmłodszych przedsiębiorstw, do tej pory analizowanych w opracowaniu w zagregowanych pięcioletnich okresach. Stricte nowo utworzone przedsiębiorstwa, których wiek nie przekraczał roku funkcjonowania i względem których w latach 2007–2013 orzekane były w Polsce upadłości, stanowiły zaledwie 0,81% (\approx 1%) ogółu analizowanych upadłości. W okresie objętym badaniami odnotowano 28 takich przypadków. Analizując upadające przedsiębiorstwa

Tabela 4.8. Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] – ujęcie szczegółowe

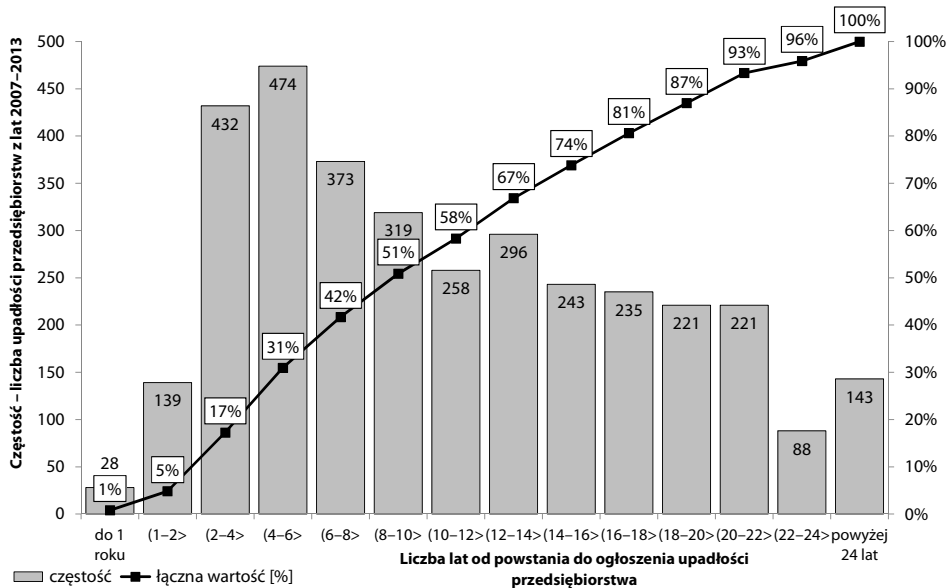
Liczba lat od powstania do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa	Liczba upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ogółem
do 1 roku >	3	1	5	4	6	6	3	28
(od 1 do 2 lat >	4	10	19	22	39	20	25	139
(od 2 do 4 lat >	13	30	73	88	83	67	78	432
(od 4 do 6 lat >	17	35	74	76	89	106	77	474
(od 6 do 8 lat >	21	28	55	63	65	74	67	373
(od 8 do 10 lat >	14	27	60	46	54	59	59	319
(od 10 do 12 lat >	15	22	45	41	47	46	42	258
(od 12 do 14 lat >	13	27	44	54	31	71	56	296
(od 14 do 16 lat >	15	29	51	33	31	39	45	243
(od 16 do 18 lat >	18	24	45	39	31	36	42	235
(od 18 do 20 lat >	0	9	50	45	37	46	34	221
(od 20 do 22 lat >	0	1	15	30	48	63	64	221
(od 22 do 24 lat >	1	0	2	3	17	24	41	88
powyżej 24 lat	8	7	17	27	18	25	41	143
ogółem	142	250	555	571	596	682	674	3470

W analizie długości życia przedsiębiorstw upadłych nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.

funkcjonujące maksymalnie do 2 lat, można zauważyć, że w próbie badawczej ich liczebność wzrosła o kolejne 139 podmiotów. Podsumowując, upadłości przedsiębiorstw, których wiek nie przekraczał 2 lat, stanowiły w dalszym ciągu relatywnie niewielki odsetek analizowanej zbiorowości, tj. zaledwie 4,81% ($\approx 5\%$) ogółu próby badawczej. Najliczniejsze grupy upadłości przedsiębiorstw tworzyły jednostki, których wiek znajdował się w przedziale od 4 do 6 lat – 474 przedsiębiorstwa, stanowiące 13,66% ogółu wszystkich analizowanych upadłości i jednocześnie stanowiące 30,92% ($\approx 31\%$), gdy do analizy tej włączone zostały również młodsze upadłości; a także w przedziale od 2 do 4 lat – 432 przedsiębiorstwa, stanowiące 12,45% ogółu wszystkich analizowanych upadłości i jednocześnie stanowiące 17,26% ($\approx 17\%$), gdy do analizy tej włączone zostały również młodsze upadłości.

Histogram przedstawiony na wykresie 4.9 umożliwi w dużej mierze weryfikację postawionej na wstępie hipotezy badawczej, odwołującej się do wieku upadających w Polsce przedsiębiorstw. Skumulowany udział procentowy liczebności przedsiębiorstw w kolejnych przedziałach wieku doskonale obrazuje strukturę wieku tych podmiotów. Okazuje się bowiem, że tylko niespełna co trzecia (30,92% $\approx 31\%$) ogłoszona w Polsce upadłość dotyczyła w latach 2007–2013 podmiotów, których wiek nie



W analizie długości życia przedsiębiorstw upadłych nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Wykres 4.9. Histogram i dystrybuanta upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia w latach 2007–2013 – ujęcie szczegółowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.

przekraczał 6 lat, licząc od daty wpisu do stosownego rejestru⁵³. Blisko połowa upadłości (49,14% \approx 49%) była ogłaszana w stosunku do podmiotów, które funkcjonowały na rynku przez ponad 10 lat. Najmniej liczne były grupy upadłości najmłodszych oraz najstarszych przedsiębiorstw. Jak podkreślono wcześniej, upadłości jednostek działających na rynku do 1 roku stanowiły 0,81% (\approx 1%) ogółu analizowanych przypadków, natomiast ich skumulowany udział wraz z upadłościami przedsiębiorstw o maksymalnie dwuletniej historii działalności wynosił 4,81% (\approx 5%). Co ciekawe, porównywalny

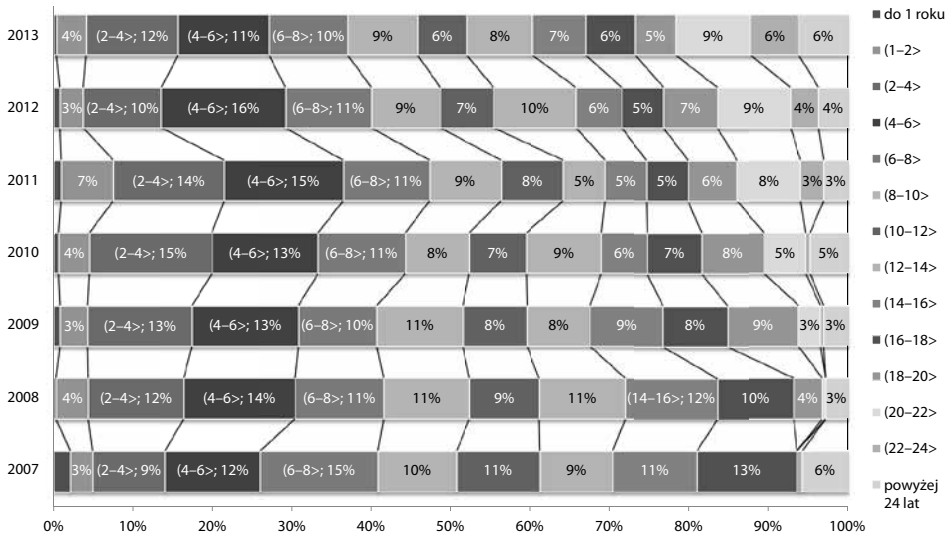
⁵³ W przypadku osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą rejestrem tym jest Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, prowadzona w systemie teleinformatycznym przez ministra właściwego do spraw gospodarki, na podstawie art. 23 i dalszych ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 584). W przypadku pozostałych, analizowanych w książce form organizacyjno-prawnych, podmiotów, na które przepisy ustaw nakładają obowiązek wpisu do rejestru, instytucją to jest Krajowy Rejestr Sądowy (KRS). Rejestr ten składa się z: 1) rejestru przedsiębiorców, 2) rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej, 3) rejestru dłużników niewypłacalnych; na podstawie przepisów ogólnych ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz. U. z 1997 r. Nr 121, poz. 769).

udział w upadłościach tego okresu stanowiły również jednostki, których długość życia przekraczała 24 lata. W strukturze wszystkich analizowanych podmiotów (3470 upadłości) sytuacja taka dotyczyła 143 przedsiębiorstw. Stanowiły one tym samym 4,12% ($\approx 4\%$) ogółu próby badawczej.

Na wykresie 4.10 przedstawiono natomiast, w najbardziej szczegółowej postaci, strukturę wieku upadłości przedsiębiorstw, obliczoną w odniesieniu do ich łącznej liczebności, stanowiącej 100% – dla każdego z kolejnych lat analizy. Wcześniej zauważona oraz opisana tendencja wzrostu udziału w strukturze upadłości analizowanego okresu jednostek, których wiek zawierał się w przedziale (20–25> lat, na tym etapie obserwacji analizowanego zjawiska mogła zostać doprecyzowana. Mianowicie w tej grupie jednostek najliczniejszy okazał się wzrost udziału upadłości przedsiębiorstw, których wiek przekraczał 20 lat i nie był większy niż 22 lata. Obserwowany w ostatnich latach wzrost udziału upadłości najstarszych jednostek gospodarczych w strukturze ogółu analizowanych procesów może świadczyć o trudnościach adaptacyjnych tych organizacji do stale zmieniających się warunków gospodarczych, wymuszających odpowiedni poziom elastyczności oraz reakcji na zmiany. Tendencja ta, na tle przeprowadzonej analizy demograficznej upadłości przedsiębiorstw, nie jest jednak wystarczająco silna, więc nie może być w żadnym wypadku podstawą do wyciągania wiarygodnych wniosków o zmniejszającym się poziomie konkurencyjności podmiotów mających wieloletnią historię funkcjonowania na rynku *in genere*. W dalszym ciągu bowiem, co obrazuje wykres 4.10, upadłości najstarszych przedsiębiorstw stanowią porównywalny odsetek do pozostałych liczebności klas (w 2013 r. upadłości jednostek funkcjonujących ponad 24 lata na rynku stanowiły 6,08% ($\approx 6\%$) ogółu upadłości ogłoszonych w tym roku).

Reasumując, pierwsza część postawionej na wstępie hipotezy badawczej, zgodnie z którą instytucja upadłości przedsiębiorstw w Polsce nie stanowi w przeważającej mierze sposobu na wyjście z rynku dla nowo zakładanych przedsiębiorstw, została zweryfikowana pozytywnie. Jak przedstawiono na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych, zaledwie 4,81% ogółu analizowanych upadłości z lat 2007–2013 dotyczyło podmiotów funkcjonujących na rynku nie dłużej niż 2 lata. Łącznie z nimi w strukturze analizowanych upadłości ogłoszono 17,26% upadłości przedsiębiorstw w stosunku do jednostek niemających dłuższej niż 4 lata historii funkcjonowania na rynku. We wnioskach z tej części badań posłużono się również miarą średniej arytmetycznej (liczby dni – wykres 4.11 oraz liczby lat – wykres 4.12 – od daty powstania do daty upadłości). Mając świadomość ograniczeń oraz ewentualnych zniekształceń interpretacyjnych związanych z posługiwaniem się miarą średniej arytmetycznej, do oceny tego typu zjawisk zaproponowano jej analizę w trzypoziomowym ujęciu, tj. na podstawie badania ogółu próby badawczej, 80% środkowych jej zmienności, a także w 50% środkowych zmienności cech w analizowanych jednostkach gospodarczych⁵⁴.

⁵⁴ Przedstawione na wykresach: 4.11 oraz 4.12 średnie arytmetyczne zostały obliczone w trzech ujęciach: 1) dla całej próby badawczej upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, składającej się z 3470 jg.; 2) dla 80% środkowych zmienności, tj. dla 2776 jg. – analizowanych po usunięciu tej części próby badawczej, w której czas od daty powstania do momentu ogłoszenia upadłości



Na wykresie nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób (liczba badanych i przedstawionych na wykresie upadłości: 3470 jg., stanowiących 73,05% populacji generalnej upadłości z lat 2007–2013 oraz 91,51% próby badawczej stanowiącej populację generalną upadłości, z wyłączeniem działalności gospodarczych oraz spółek cywilnych – zob. tabela 4.6).

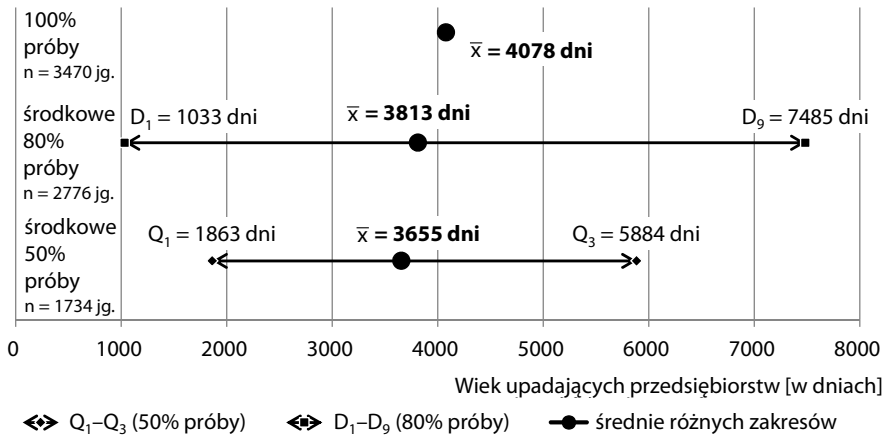
Wykres 4.10. Udział upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] w ogóle upadłości z danego roku (2007–2013) – ujęcie szczegółowe [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.3.2 (załącznik 3).

Prezentacja wyników tak dokonanych obliczeń (na wykresie 4.11 i 4.12) miała na celu zwiększenie wiarygodności dokonanej analizy na poziomie średniej arytmetycznej wieku przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013.

Przeciętnie w Polsce w analizowanym okresie upadłość była ogłaszana po upływie 4078 dni, stanowiących w przybliżeniu okres 11 lat i 4 miesięcy od daty utworzenia tych przedsiębiorstw. W wyniku badania średniego wieku tych upadłości i jednocześnie przy eliminacji z tej analizy po 10% skrajnych – najmłodszych oraz najstarszych – upadłości tego okresu okazało się, że w środkowych 80% (typowych) jednostek gospodarczych upadłość była przeciętnie ogłaszana po upływie 3813 dni, stanowiących

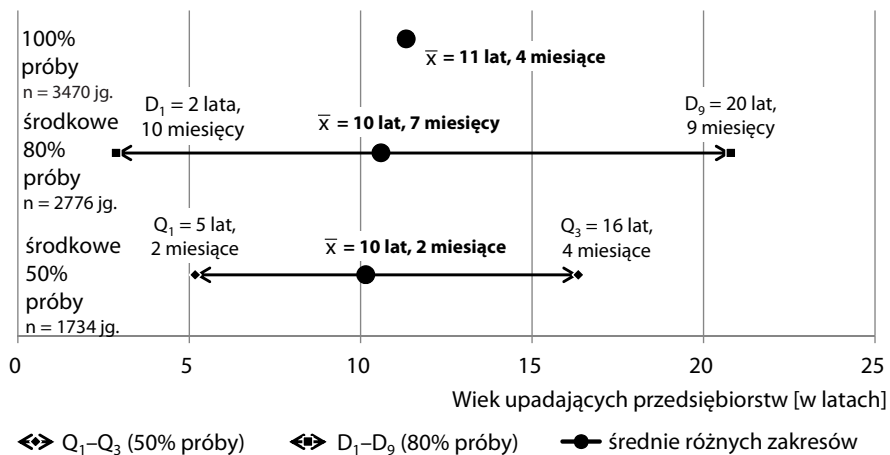
był dłuższy niż wartość decyla pierwszego (D_1) oraz krótszy niż wartość decyla dziewiątego (D_9); 3) dla 50% środkowych zmienności, tj. dla 1734 jg. – analizowanych po usunięciu tej części próby badawczej, w której czas od daty powstania do momentu ogłoszenia upadłości był dłuższy niż wartość kwartyła pierwszego (Q_1) oraz krótszy niż wartość kwartyła trzeciego (Q_3). W przypadku istotnych różnic pomiędzy wielkością tych trzech średnich arytmetycznych należałoby stwierdzić, że w próbie występują na tyle duże wartości odstające (ang. *outliers values*), że zniekształcają one średnią ocenę analizowanego zjawiska. Jak widać z obliczeń przedstawionych na wykresach 4.11 i 4.12, wpływ wartości odstających (skrajnych) nie był w przedmiotowych badaniach na tyle duży, aby mógł wpłynąć znacząco na wnioski generalne, wynikające z różnych poziomów tej analizy.



W analizie długości życia przedsiębiorstw upadłych nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Wykres 4.11. Wybrane miary położenia wieku upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [w dniach]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.



Charakterystyka długości życia wyrażona w liczbie lat została obliczona przy uproszczonym założeniu: 1 rok = 360 dni kalendarzowych. W analizie tej nie zostały uwzględnione upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, a także spółek cywilnych tych osób.

Wykres 4.12. Wybrane miary położenia wieku upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [w latach]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS-u.

w przybliżeniu okres około 10 lat i 7 miesięcy od dnia utworzenia tych podmiotów. W efekcie jeszcze głębszej redukcji w próbie badawczej, tj. skupienia się wyłącznie na 50% środkowych obserwacji (w wyniku eliminacji po 25% skrajnych – najmłodszych oraz najstarszych – upadłości tego okresu), okazało się, że ich średni wiek wyniósł 3655 dni (około 10 lat i 2 miesiące).

W związku z powyższymi wynikami badań również druga część sformułowanej we wstępie hipotezy badawczej, zgodnie z którą instytucja upadłości wykorzystywana była (w większej mierze) przez podmioty gospodarcze mające wieloletnią historię funkcjonowania na rynku, została potwierdzona pozytywnie, ale jednocześnie znacząco doprecyzowana. Na drodze przeprowadzonych badań uszczegółowiono, że najliczniejsze klasy upadłości przedsiębiorstw (łącznie 46,05% wszystkich ogłoszonych w latach 2007–2013 i poddanych analizie upadłości) mieściły się w następujących przedziałach wiekowych:

- (4–6 > lat – 474 jednostki, stanowiące 13,66% ogółu próby badawczej,
- (2–4 > lat – 432 jednostki, stanowiące 12,45% ogółu próby badawczej,
- (6–8 > lat – 373 jednostki, stanowiące 10,75% ogółu próby badawczej,
- (8–10 > lat – 319 jednostek, stanowiących 9,19% ogółu próby badawczej.

Przeprowadzone badania wskazują na realne zagrożenie utraty możliwości kontynuacji działalności gospodarczej, jakie występuje nie tylko we wstępnej fazie rozwoju przedsiębiorstwa, ale również na każdym kolejnym etapie w jego cyklu życia. Wydaje się, że wnioski te jednoznacznie umożliwią przełamanie dotychczasowego stereotypowego utożsamiania bankructw oraz wężej – *stricte* samych procesów upadłościowych w głównej mierze z nowo powoływanymi do życia podmiotami gospodarczymi. Wiarygodność przeprowadzonych badań jest tym większa, że zostały nimi objęte wszystkie upadłe w latach 2007–2013 jednostki gospodarcze, których dane rejestrowe były możliwe do pozyskania z REGON, co doprowadziło ostatecznie do eliminacji z przedmiotowych analiz zaledwie 6,78% (322 jg.) zlikwidowanych (wyrejestrowanych z GUS) podmiotów gospodarki narodowej. Niestety, co należy raz jeszcze podkreślić na etapie podsumowania przeprowadzonych badań, nie zostały w nich ujęte upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz upadłości spółek cywilnych tych osób (w konsekwencji doprowadziło to do konieczności wyeliminowania dalszych 958 jg., stanowiących 20,17% populacji generalnej upadłości tego okresu). W dokonywaniu dalszych interpretacji oraz wyciąganiu szczegółowych wniosków z analizy tej części książki należy mieć na uwadze te wykluczenia.

4.3. Analiza struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013

Dotychczas przedstawione w książce opisowe wyniki oraz charakterystyka przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013 umożliwiły przeprowadzenie pogłębionych badań, uwzględniając w szczególności charakterystykę przebiegu tych procesów, a zatem ocenę rozkładu upadłości przedsiębiorstw orzekanych w celu likwidacji majątku dłużników, a także uwzględniających możliwości zawarcia układu tych

dłużników z ich wierzycielami. W dalszej części opracowania próba upadłych jednostek gospodarczych została poddana analizie, w której wzięto pod uwagę następujące kryteria różnicowania tych podmiotów: formę organizacyjno-prawną oraz formę własności, w jakiej zorganizowane były upadłe przedsiębiorstwa. W ostatniej części tego punktu poddano natomiast analizie różnicowanie struktury podstawowych przedmiotów działalności (PKD), w jakich funkcjonowały upadłe w siedmioletnim okresie badawczym przedsiębiorstwa. Tym samym możliwa była przybliżona identyfikacja newralgicznych sektorów gospodarki, w których udział upadłości przedsiębiorstw w ostatnich latach był najwyższy⁵⁵.

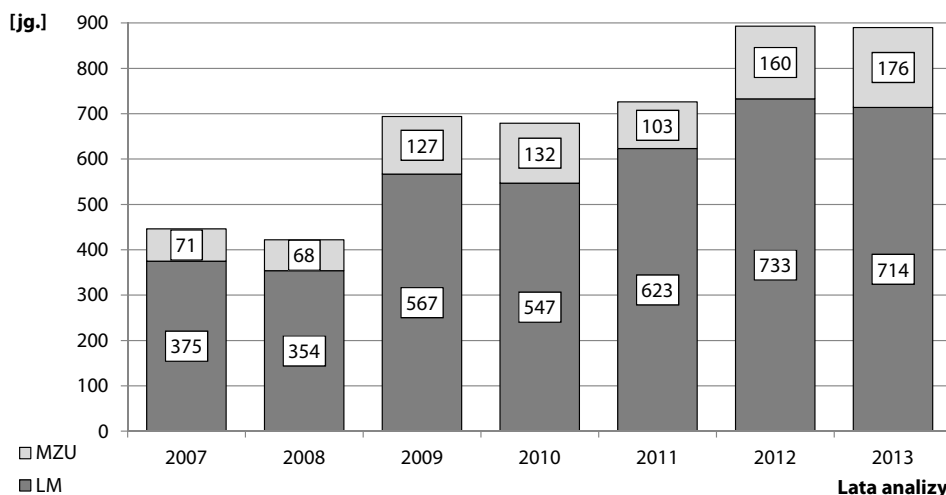
Celem głównym tej części badań była zatem wielopłaszczyznowa ocena heterogeniczności struktury upadłości przedsiębiorstw, mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013, uwzględniająca wymienione kryteria ich różnicowania. Tak sformułowanemu celowi głównemu towarzyszyła następująca hipoteza badawcza: charakterystyczne dla procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce jest nie tylko ich przestrzenne (regionalne) różnicowanie, ale również wielowymiarowa wewnętrzna różnorodność ich struktury, odnosząca się zarówno do sposobu ich przebiegu, jak i w szczególności do ich: formy organizacyjno-prawnej, formy własności oraz przedmiotu realizowanych przez nie działalności gospodarczych.

4.3.1. Upadłości przedsiębiorstw w trybie likwidacyjnym *versus* układowym

Jak zauważono w drugim rozdziale opracowania, w sytuacji uznania przez sąd, że na drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w większym stopniu niż poprzez likwidację majątku niewypłacalnego dłużnika, sąd ogłasza tzw. upadłość układową (zob. art. 14 ust. 1 p.u.n.). Trybu tego nie stosuje się jednak, gdy z dotychczasowego zachowania dłużnika wynika, że może on tego układu nie wykonać lub w sytuacji, gdy propozycje układowe przewidują układ likwidacyjny (zob. art. 14 ust. 2 p.u.n.). Zgodnie z art. 24 p.u.n. jeżeli wniosek o ogłoszenie upadłości układowej zgłasza wierzyciel, to powinien on uprawdopodobnić swoją wierzytelność, a także dołączyć wstępne propozycje układowe. Jak pokazuje przeprowadzona wcześniej w opracowaniu analiza

⁵⁵ Analiza ta została oparta na badaniu różnicowania w podstawowych kodach działalności gospodarczych (PKD), które zostały podane (albo były w późniejszym czasie zaktualizowane) przez upadłe jednostki gospodarcze. Przedsiębiorstwa w fazie rejestracji są bowiem zobowiązane do udzielenia informacji na temat przeważającego rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, archiwizowanej przez GUS w REGON. Kod ten jednak nie wyczerpuje często całego spektrum realizowanych w przyszłości kierunków tych działalności gospodarczych. Bardzo często przedsiębiorstwa te, obok podstawowego kodu PKD, podają w GUS również wiele innych kodów pobocznych, zaś w toku prowadzonej działalności gospodarczej może okazać się, że podany wcześniej na etapie rejestracji kod podstawowy nie odpowiada aktualnej strukturze generowanych przychodów z różnych przedmiotów działalności. Te zniekształcenia nakazują autorowi już na tym etapie zauważyć, że identyfikacja newralgicznych sektorów gospodarki, w których najliczniej występowały w analizowanym okresie upadłości przedsiębiorstw, jest w pewnym stopniu przybliżona, gdyż opiera się wyłącznie na ocenie podstawowych (a nie również pobocznych), podanych przez przedsiębiorców kodów działalności gospodarczych.

tw. wtórnych upadłości przedsiębiorstw (zob. rozdział 2), sąd może również zmienić sposób prowadzenia postępowania upadłościowego, z pierwotnie ogłoszonego postępowania układowego (MZU), na postępowanie likwidacyjne (LM), jeżeli podstawy przeprowadzenia takiego trybu postępowania ujawniły się dopiero w toku postępowania (zob. art. 17 ust. 1 p.u.n.). Rozkład obu trybów postępowań upadłościowych przedsiębiorstw w latach 2007–2013 przedstawia wykres 4.13.

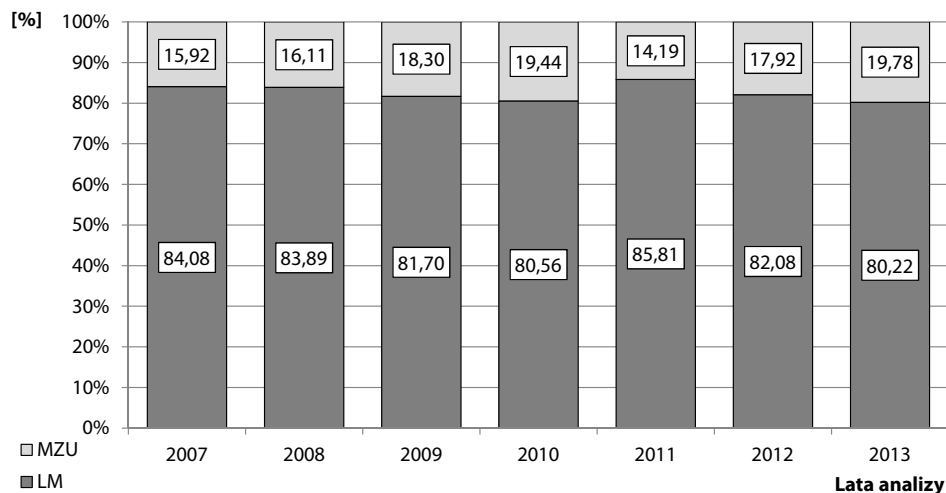


Tryb postępowania upadłościowego	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ogółem
LM	375	354	567	547	623	733	714	837
MZU	71	68	127	132	103	160	176	3913
Ogółem	446	422	694	679	726	893	890	4750

Wykres 4.13. Dychotomiczny rozkład trybów postępowań upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – likwidacyjne (LM) *versus* układowe (MZU) [jg.]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62), opracowane szerzej w tabeli: Z.3.3 (załącznik 3).

Na podstawie danych zaprezentowanych na wykresie 4.13 można zauważyć, że w polskiej praktyce zdecydowanie dominują postępowania likwidacyjne. Stabilność ich udziału w ogóle analizowanych upadłości z lat 2007–2013 pozwala zaobserwować wykres 4.14. Średnio w siedmioletnim okresie analizy udział upadłości układowych wyniósł tylko 17,38% ogółu prowadzonych postępowań upadłościowych. Najwyższy odsetek tych upadłości odnotowano w 2013 r. (19,78%), a także w 2010 r. (19,44%). Najmniejszy zaś ich udział, jednocześnie niższy aż o 5,59% od najwyższego (z 2013 r.), wystąpił w 2011 r. (14,19%). Tym samym przeciętnie upadłości likwidacyjne w badanym okresie stanowiły 82,62%, zaś maksymalny ich udział zaobserwowano w 2011 r. (85,81%).



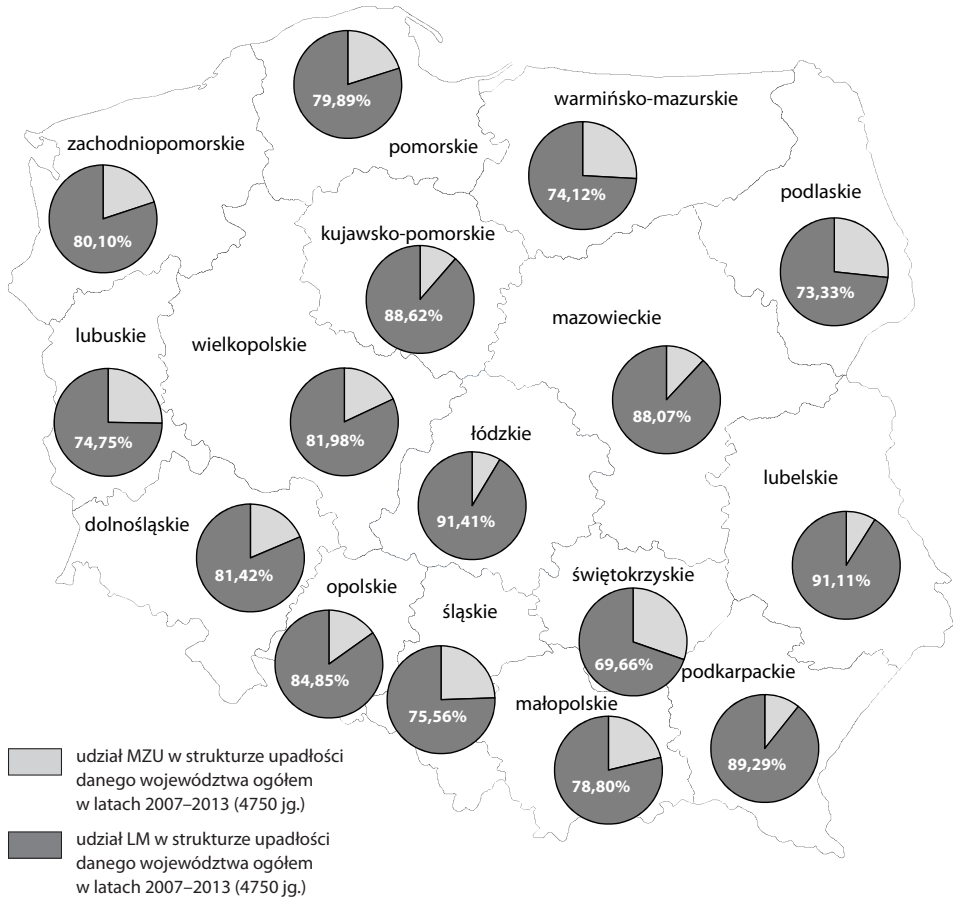
Tryb postępowania upadłościowego	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ogółem
LM	84,08%	83,89%	81,70%	80,56%	85,81%	82,08%	80,22%	17,62%
MZU	15,92%	16,11%	18,30%	19,44%	14,19%	17,92%	19,78%	82,38%
Ogółem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Wykres 4.14. Udział upadłości przedsiębiorstw prowadzonych w trybie likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU) w Polsce w latach 2007–2013 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli pomocniczej do wykresu 4.13 oraz w tabeli Z.3.4 (załącznik 3).

Przestrzenne zróżnicowanie rozkładu obu trybów postępowania (ogółem za lata: 2007–2013) w strukturze upadłości przedsiębiorstw, w poszczególnych województwach Polski, przedstawiono na rys. 4.5. W 4 województwach: łódzkim (91,41%), lubelskim (91,11%), podkarpackim (89,29%), a także kujawsko-pomorskim (88,62%), odnotowano w badanym okresie najwyższy udział upadłości likwidacyjnych w porównaniu z pozostałymi regionami Polski. Natomiast najwyższy udział upadłości układowych został zaobserwowany w województwach: świętokrzyskim (30,34%), podlaskim (26,67%), warmińsko-mazurskim (25,88%) i lubuskim (25,25%). Ogólne zróżnicowanie udziału upadłości likwidacyjnych i układowych pozwala zaobserwować rys. 4.5, natomiast szczegółowe zmiany, jakie nastąpiły w Polsce w kolejnych latach analizy, zostały przedstawione w tabelach: Z.3.3 i Z.3.4 (załącznik 3).

Reasumując, zgłaszanie konstruktywnych i kompromisowych propozycji układowych przez wierzycieli, poprzedzone ich negocjacjami z dłużnikami, którzy nie wykonali w terminie swoich zobowiązań, w praktyce okazuje się niezwykle trudne. Odzwierciedla to wprost przeprowadzona analiza struktury upadłości przedsiębiorstw, które w przeważającej mierze są oparte na postępowaniach likwidacyjnych. Mało tego, w siedmioletnim okresie analizy nie można było zaobserwować trwałej tendencji zmian tej struktury, a raczej mieliśmy do czynienia z ich relatywnie stabilnym rozkładem. Akceptacja układu



Tryb postępowania upadłościowego	Województwo																Polska ogółem	
	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie		
jg.	MZU	112	154	110	69	76	74	28	17	37	16	44	18	25	27	20	10	837
	LM	827	476	482	314	306	275	218	181	147	164	126	150	74	62	55	56	3913
	ogółem	939	630	592	383	382	349	246	198	184	180	170	168	99	89	75	66	4750
%	MZU	11,93	24,44	18,58	18,02	19,90	21,20	11,38	8,59	20,11	8,89	25,88	10,71	25,25	30,34	26,67	15,15	17,62
	LM	88,07	75,56	81,42	81,98	80,10	78,80	88,62	91,41	79,89	91,11	74,12	89,29	74,75	69,66	73,33	84,85	82,38
	ogółem	19,77	13,26	12,46	8,06	8,04	7,35	5,18	4,17	3,87	3,79	3,58	3,54	2,08	1,87	1,58	1,39	100,00

Rys. 4.5. Upadłości przedsiębiorstw prowadzone w trybie likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach Z.3.3 i Z.3.4 (załącznik 3).

oznacza bowiem z reguły ponoszenie dalszych konsekwencji przez samych wierzycieli w związku z niezrealizowaniem przez dłużnika w wyznaczonym terminie należnych im płatności. Stają się oni tym samym poszkodowani po raz pierwszy, gdy nie zostały uregulowane wierzytelności, a także na dalszym etapie, gdy nastąpiła próba ich egzekucji, kiedy mieliby oni, na drodze zawartego układu, zgodzić się na określone (często przecież trudno akceptowalne, gdyż obniżone bądź rozłożone w czasie) warunki spłaty długów zapisane w propozycjach układowych. Jeżeli jednak istnieje szansa na przynajmniej częściowe odzyskanie poniesionych przez wierzycieli kosztów, wynikających ze współpracy z niewypłacalnym dłużnikiem, i jednocześnie perspektywa, zapewne opartej już na innych warunkach, ale jednak dalszej współpracy z tym podmiotem, to układ może zdecydowanie ułatwić jego restrukturyzację, zwiększając tym samym szanse na dalsze funkcjonowanie tego podmiotu na rynku.

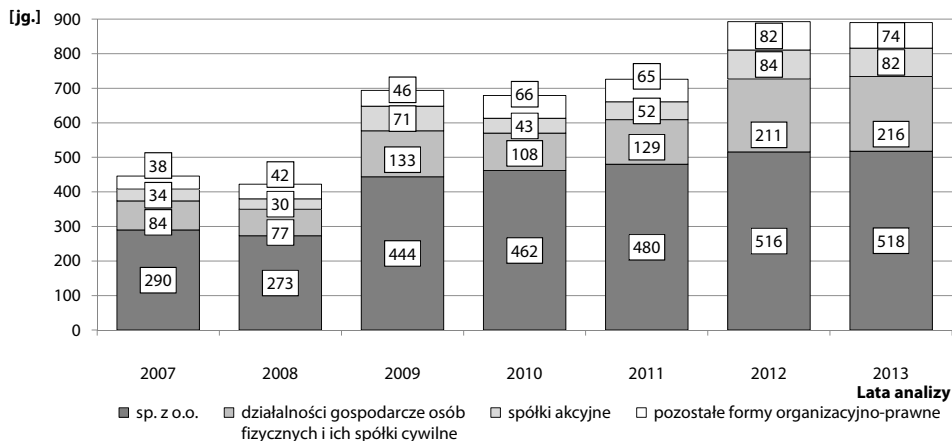
4.3.2. Upadłości przedsiębiorstw w podziale na formy prawne

Obserwowane w ostatnich latach w Polsce upadłości przedsiębiorstw, analizowane pod względem kryterium ich formy organizacyjno-prawnej⁵⁶, dostarczają kolejnych spostrzeżeń na temat zróżnicowania ich wewnętrznej struktury. Co ciekawe, rozkład tych form w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 nie jest zbliżony z rozkładem populacji podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON⁵⁷. We wszystkich analizowanych latach najliczniej reprezentowaną formą organizacyjno-prawną, w jakiej funkcjonowały upadające w Polsce przedsiębiorstwa, była spółka z o.o. Łącznie w siedmioletnim okresie badań miało miejsce 62,80% upadłości tego typu spółek (2983 jg. w populacji 4750). Kolejną najliczniej reprezentowaną grupą upadłości we wszystkich latach analizy były osoby fizyczne samodzielnie prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą. Ogółem w latach 2007–2013 ogłoszonych zostało 20,17% upadłości tego typu (958 jg. wraz ze spółkami cywilnymi osób fizycznych). Wśród pozostałych form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw należy wymienić: spółki akcyjne (8,34% ogółu upadłości z lat 2007–2013), spółki jawne (4%), spółdzielnie (2,4%), spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne (1,45%) oraz

⁵⁶ W literaturze przedmiotu oraz analizach regionalnych można spotkać również inną nazwę tego kryterium – „forma prawna”. Nomenklaturę taką przyjmuje np. GUS.

⁵⁷ Przykładowo w 2013 r. udział spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) wśród wszystkich zarejestrowanych w REGON jednostek gospodarczych wynosił 7,81% (317.698 sp. z o.o. na 4 070 259 jg. w REGON), podczas gdy udział tej formy organizacyjno-prawnej w ogóle upadłości przedsiębiorstw tego okresu wynosił aż 58,20% (518 jg. na 890 jg. upadłych w Polsce w tym roku). Równie duże rozbieżności można było zaobserwować na poziomie najliczniej reprezentowanej w populacji jednostek gospodarczych zarejestrowanych w REGON grupy osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą (dz.g.), analizowanych dalej łącznie ze spółkami cywilnymi (sc.). W strukturze podmiotów gospodarki narodowej działalności te (wraz ze sc.) stanowiły w 2013 r. 79,74% (2 961 733 dz.g. i 284 009 sc. na 4 070 259 jg. w REGON), zaś w strukturze upadłości przedsiębiorstw zaledwie 24,27% ogółu upadłości (łącznie 216 działalności gospodarczych osób fizycznych wraz z ich spółkami cywilnymi na 890 jg. postawionych w stan upadłości).

– w o wiele mniejszym zakresie – przedsiębiorstwa państwowe (0,44%), a także analizowane łącznie w dalszych zestawieniach: fundacje, stowarzyszenia i kluby sportowe (0,4%). Zróżnicowanie najliczniej występujących form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 zostało przedstawione na wykresie 4.15.

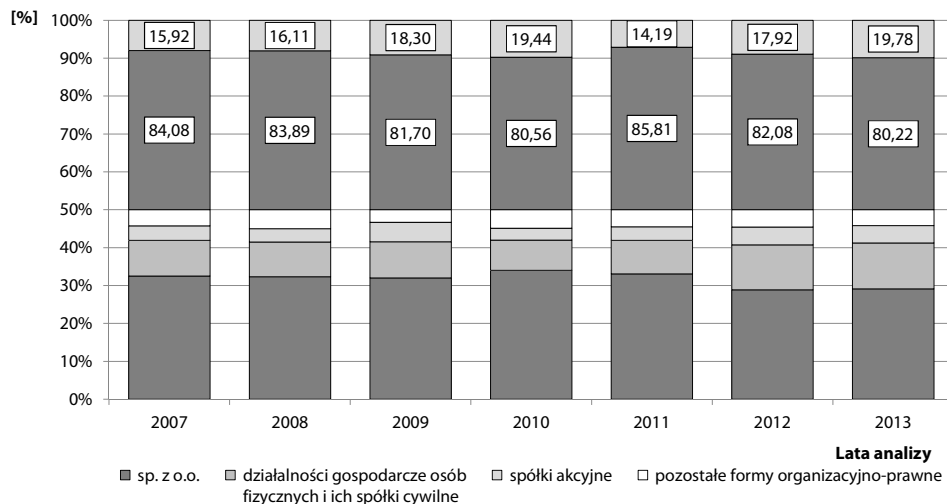


Lp.	Forma organizacyjno-prawna upadłych jednostek gospodarczych	Rok analizy							Ogółem
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
1.	Sp. z o.o.	290	273	444	462	480	516	518	2983
2.	Działalności gospodarcze osób fizycznych i ich spółki cywilne	84	77	133	108	129	211	216	958
3.	Spółki akcyjne	34	30	71	43	52	84	82	396
4.	Spółki jawne	15	15	22	34	24	46	34	190
5.	Spółdzielnie	12	16	11	20	20	20	15	114
6.	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	0	3	7	8	18	14	19	69
7.	Przedsiębiorstwa państwowe	9	5	2	2	1	0	2	21
8.	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	2	3	4	2	2	2	4	19
	Ogółem	446	422	694	679	726	893	890	4750

Wykres 4.15. Zróżnicowanie form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [jg.]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62), opracowane szerzej w tabeli Z.3.5 (załącznik 3).

Przedstawiony na wykresach 4.15 i 4.16 rozkład form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw pozwala zauważyć, że od 2010 r. sukcesywnie wzrastał udział działalności gospodarczych osób fizycznych, względem których orzekana była



Wykres 4.16. Rozkład form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli pomocniczej do wykresu 4.15.

niewypłacalność. Jednocześnie, choć w równie umiarkowanym zakresie, stopniowo zmniejszał się udział sp. z o.o. w strukturze upadłości mających miejsce w latach 2010–2012. Można się spodziewać, że tendencja ta zostanie utrzymana, gdyż z jednej strony jesteśmy uczestnikami szeroko rozumianej debaty społecznej na temat konieczności wzrostu transparentności i wiarygodności uczestników obrotu gospodarczego⁵⁸.

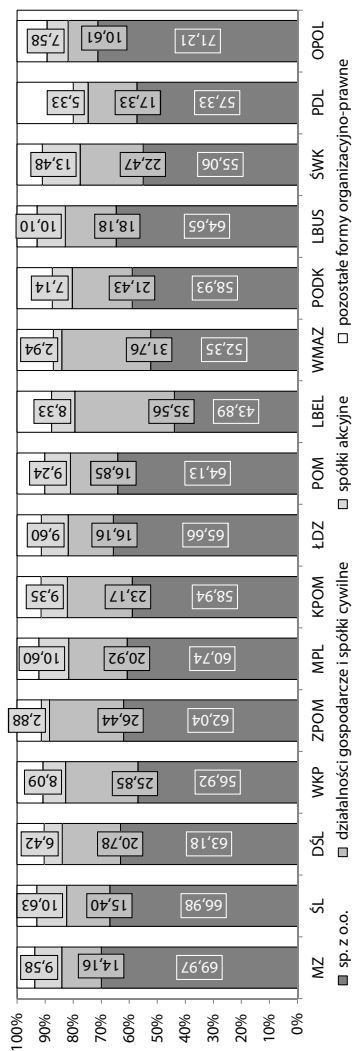
⁵⁸ Szerzej problematyce tej poświęcony został rozdział 3 książki.

Wyrazem tego stanu rzeczy może być m.in. właśnie wzrost skali mechanizmów samoregulujących (oczyszczających gospodarkę z nieefektywnie funkcjonujących jednostek), opartych na instytucji upadłości, które w coraz większym stopniu będą obejmować również mikro- i małych przedsiębiorców, prowadzących najczęściej we własnym imieniu działalność gospodarczą. Z drugiej zaś strony z punktu widzenia wiarygodności płatniczej, a także szeroko rozumianego bezpieczeństwa finansowego uczestników obrotu gospodarczego bardzo ważny jest również poziom angażowanego kapitału własnego (w tym kapitału założycielskiego) w przedsiębiorstwach. Swoista liberalizacja w tym zakresie Kodeksu spółek handlowych, która weszła w życie w styczniu 2009 r.⁵⁹ i która w szczególności polegała na obniżeniu wymaganego poziomu kapitału zakładowego: w sp. z o.o. do 5000 zł, oraz w spółce akcyjnej – do 100.000 zł, z pewnością nie jest zbieżna z horyzontalnym wzrostem ich wiarygodności w obrocie gospodarczym⁶⁰.

Na wykresie 4.17 przedstawiono rozkład głównych form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw (za lata 2007–2013 – ogółem), mających miejsce w poszczególnych województwach Polski. Najwyższy udział dominującej formy (sp. z o.o.) w strukturze upadłości przedsiębiorstw w tych latach miał miejsce w województwach: opolskim (71,21%), mazowieckim (69,97%), śląskim (66,98%) oraz łódzkim (65,66%). Natomiast największy udział osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą wraz ze spółkami cywilnymi tych osób miał miejsce w województwach: lubelskim (35,56%), warmińsko-mazurskim (31,76%), a także zachodniopomorskim (26,44%) i wielkopolskim (25,85%). Struktura ta jest trudna do jednoznacznej oceny z uwagi na nieporównywalność intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych regionach Polski, jednak podane udziały procentowe obejmują badanie tego zjawiska w relatywnie długim okresie (7 lat) i stąd można przypuszczać, że ich analiza dostarcza wiarygodnych spostrzeżeń na temat przestrzennego zróżnicowania analizowanej cechy w populacji upadłości przedsiębiorstw w poszczególnych województwach Polski. Graficzne zobrazowanie tych dysproporcji umożliwi również analiza mapy Polski przedstawionej na rys. 4.6.

⁵⁹ Ustawa z dnia 23 października 2008 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. Nr 217, poz. 1381).

⁶⁰ Postawiona w tym ujęciu hipoteza oczywiście wymagałaby przeprowadzenia pogłębionych badań. Z jednej strony należałoby poddać ją weryfikacji po upływie kolejnych lat, analizując kolejne statystyki upadłościowe. Z drugiej zaś strony należałoby uwzględnić, akcentowane nie tylko w tym miejscu, pejoratywne konsekwencje tej nowelizacji Kodeksu spółek handlowych, jak również zalety płynące z podjęcia przez ustawodawcę tego kierunku zmian.

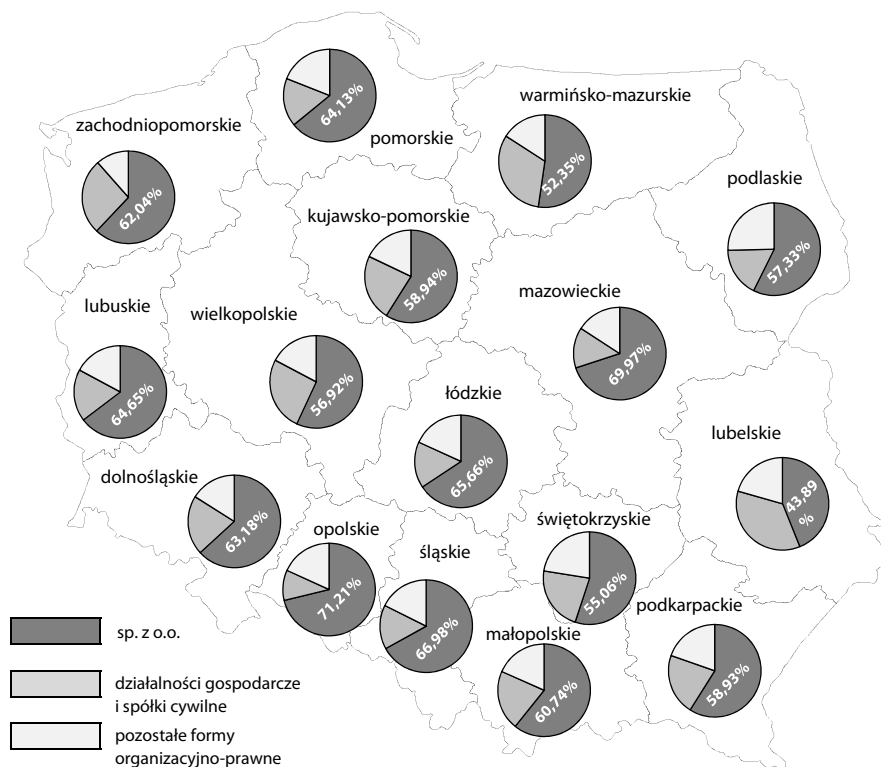


-l-	Województwo																Polska ogółem	
	Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie		opolskie
2007-2013 r. [lg.]	Sp. z o.o.	657	422	374	218	237	212	145	130	118	79	89	99	64	49	43	47	2983
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	133	97	123	99	101	73	57	32	31	64	54	36	18	20	13	7	958
	Spółki akcyjne	90	67	38	31	11	37	23	19	17	15	5	12	10	12	4	5	396
	Spółki jawne	20	25	23	16	14	14	9	8	7	9	16	11	5	3	8	2	190
	Spółdzielnie	14	7	16	12	12	4	10	4	5	8	4	6	1	4	2	5	114
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	18	7	10	7	2	9	1	4	4	0	0	4	1	1	1	0	69
	Przedsiębiorstwa państwowe	4	3	2	0	3	0	0	1	1	4	1	4	0	0	2	0	21
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	3	2	6	0	2	0	1	0	1	1	1	1	0	0	2	0	19
	Ogółem	939	630	592	383	382	349	246	198	184	180	170	168	99	89	75	66	4750

Sortowanie form według maksymalnego udziału w upadłościach ogółem, kolejność województw według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013.

Wykres 4.17. Upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013 ogółem w podziale administracyjnym Polski według formy organizacyjno-prawnej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62), zawartych w tabeli Z.3.5 (załącznik 3).



Rys. 4.6. Formy organizacyjno-prawne upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 w podziale administracyjnym Polski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.3.5 (załącznik 3).

4.3.3. Struktura własnościowa upadłości przedsiębiorstw

W latach 2007–2013 w populacji jednostek gospodarczych zarejestrowanych w REGON sukcesywnie malał udział podmiotów sektora publicznego. Na poziomie całej gospodarki zmiany te były niewielkie, ale widoczne i konsekwentne. Tym samym udział jednostek sektora prywatnego wzrósł z 96,21% w 2007 r. do 96,98% w 2013 r.⁶¹ Rozkład form własności, w dychotomicznym podziale na sektor prywatny oraz publiczny, jaki był obserwowany w populacji upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw⁶², był taki sam jak struktura własnościowa populacji podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w REGON, a także charakteryzował się podobnym kierunkiem zmian. Strukturę własnościową upadłości przedsiębiorstw tego okresu zawiera tabela 4.9.

⁶¹ W 2007 r. zarejestrowanych w REGON było 3 546 103 jg. sektora prywatnego i 139 505 jg. sektora publicznego, natomiast ich liczba zmieniła się w ciągu 7 lat analizy, przyjmując odpowiednio w 2013 r.: 3 947 500 jg. w sektorze prywatnym oraz 122 759 jg. w sektorze publicznym. Na podstawie BDL GUS.

⁶² Analiza z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych.

Tabela 4.9. Rozkład przeważających form własności upadłości przedsiębiorstw w Polsce, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób w latach 2007–2013

Kod FW	Rozszerzenie nazwy klasyfikacji FW (form własności) przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
		[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]
SEKTOR PRYWATNY															
214	Własność krajowych osób fizycznych	156	44,32	155	46,27	285	51,35	309	54,12	366	61,41	386	56,60	416	61,72
215	Własność prywatna krajowa pozostała	77	21,88	73	21,79	100	18,02	107	18,74	102	17,11	112	16,42	113	16,77
216	Własność zagraniczna	31	8,81	31	9,25	64	11,53	53	9,28	33	5,54	56	8,21	43	6,38
a*	Pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym	65	18,47	59	17,61	82	14,77	89	15,59	81	13,59	117	17,16	86	12,76
Sektor prywatny ogółem		329	93,47	318	94,93	531	95,68	558	97,72	582	97,65	671	98,39	658	97,63
SEKTOR PUBLICZNY															
111	Własność Skarbu Państwa	4	1,14	6	1,79	10	1,80	7	1,23	8	1,34	5	0,73	7	1,04
112	Własność państwowych osób prawnych	10	2,84	7	2,09	7	1,26	1	0,18	1	0,17	2	0,29	3	0,45
b*	Pozostałe mieszane formy własności w sektorze publicznym	9	2,56	4	1,19	7	1,26	4	0,70	5	0,84	4	0,59	6	0,89
Sektor publiczny ogółem		23	6,53	17	5,07	24	4,32	12	2,10	14	2,35	11	1,61	16	2,37
c*	Własność mieszana bez przewagi żadnego z sektorów	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,18	0	0,00	0	0,00	0	0,00
n	Ogółem liczba analizowanych upadłości przedsiębiorstw	352	100,00	335	100,00	555	100,00	571	100,00	596	100,00	682	100,00	674	100,00
			78,92		79,38		79,97		84,09		82,09		76,37		75,73
dz.g.	Działalności gospodarcze osób fizycznych lub ich spółki cywilne	84	18,83	77	18,25	133	19,16	108	15,91	129	17,77	211	23,63	216	24,27
bd.	Braki danych lub likwidacje uniemożliwiające pozyskanie danych	10	2,24	10	2,37	6	0,86	0	0,00	1	0,14	0	0,00	0	0,00
Ogółem		446	100,00	422	100,00	694	100,00	679	100,00	726	100,00	893	100,00	890	100,00

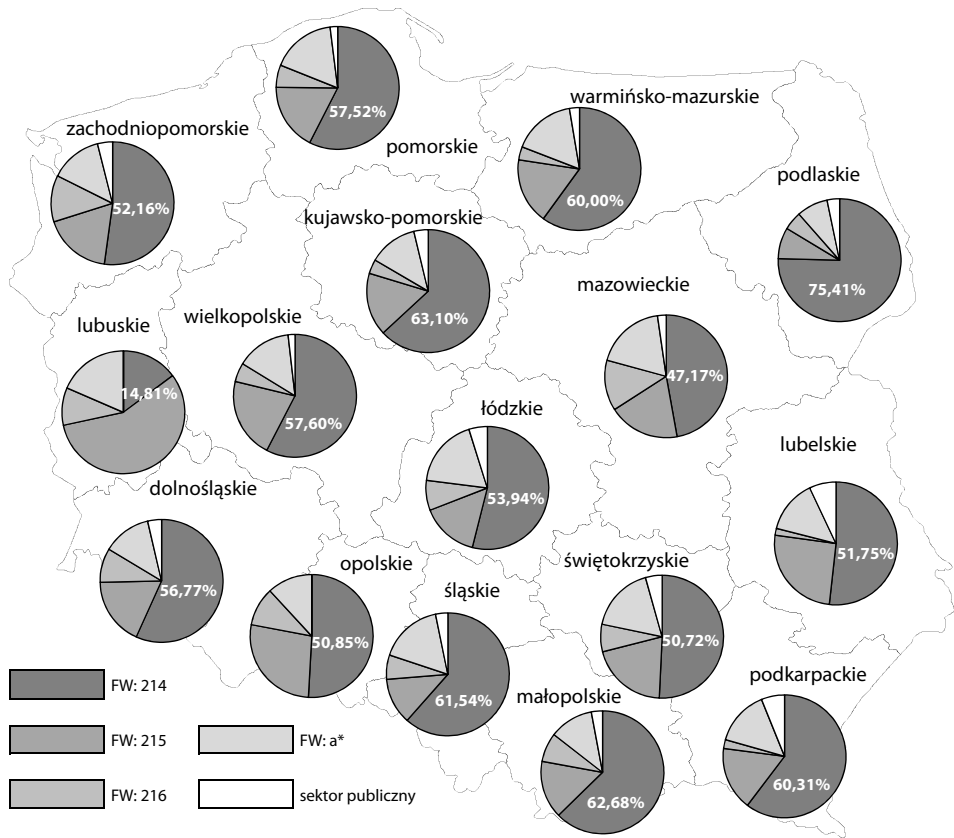
Podane udziały [%] w drugich kolumnach kolejnych lat analizy, dla wymienionych form własności przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 zostały obliczone w stosunku do n-upadłości z danego roku, stanowiących populację upadłych jednostek gospodarczych danego okresu, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych, a także ewentualnych braków danych, wynikających z usunięcia informacji o podmiotach z bazy GUS (REGON).

a* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym, obejmujące następujące kody FW, według nomenklatury GUS: 224, 225, 226, 227, 234, 235, 236, 237.

b* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze publicznym, obejmujące wyłącznie kody FW: 113, 121, 122, 123, 137, 131, 132, 133, 137.

c* – własność mieszana bez przewagi żadnego z sektorów, obejmująca wyłącznie kod FW: 338, a z uwagi na brak upadłości w pozostałych mieszanych FW w tabeli pominięte zostały również pozostałe kody FW (bez przewagi sektorowej), według nomenklatury GUS: 331, 332, 333, 334, 335, 336.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62), a także indywidualnie pozyskiwanych danych o kodzie FW dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS), zawartych w tabeli Z.3.6 (załącznik 3).



Wartości procentowe określają udział własności krajowych osób fizycznych w strukturze ogółu upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych ($n = 3765$ jg.)

Rys. 4.7. Przeważające formy własności sektora prywatnego i publicznego upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwa Polski	Sektor prywatny w podziale na przeważające formy własności				Sektor publiczny ogółem
		214	215	216	a*	
1.	mazowieckie	47,17	18,74	13,33	18,49	2,26
2.	śląskie	61,54	12,20	6,38	16,70	3,19
3.	dolnośląskie	56,77	17,85	9,03	12,69	3,66
4.	wielkopolskie	57,60	21,20	4,95	14,49	1,77
5.	zachodniopomorskie	52,16	17,99	12,23	13,67	3,60
6.	małopolskie	62,68	15,22	7,61	11,59	2,90
7.	kujawsko-pomorskie	63,10	16,58	3,74	12,83	3,74
8.	łódzkie	53,94	15,15	7,88	18,18	4,85
9.	pomorskie	57,52	17,65	5,88	16,99	1,96
10.	lubelskie	51,75	25,44	1,75	14,04	7,02
11.	warmińsko-mazurskie	60,00	17,39	3,48	16,52	2,61
12.	podkarpackie	60,31	16,79	2,29	14,50	6,11
13.	lubuskie	14,81	56,79	9,88	18,52	0,00
14.	świętokrzyskie	50,72	20,29	7,25	17,39	4,35
15.	podlaskie	75,41	8,20	4,92	8,20	3,28
16.	opolskie	50,85	27,12	10,17	11,86	0,00
Polska ogółem		55,06	18,17	8,26	15,38	3,11

a* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym, obejmujące następujące kody form własności, według nomenklatury GUS: 224, 225, 226, 227, 234, 235, 236, 237.

Rys. 4.7. cd.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: Z.3.7 i Z.3.8 (załącznik 3).

Dominującymi formami własności w próbie upadłości przedsiębiorstw analizowanych z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz spółek cywilnych tych osób były w latach 2007–2013 klasyfikowane przez GUS: własność krajowych osób fizycznych i własność prywatna krajowa pozostała. Łącznie te dwie przeważające formy własnościowe sektora prywatnego (zob. tabela 4.9) stanowiły aż 66,19% upadłości w 2007 r. i wzrosły do poziomu 78,49% upadłości w 2013 r. Ogólnie, w analizowanych 7 latach prowadzenia badań, forma własności wyżej opisanej grupy upadłości przedsiębiorstw obejmowała w 55,06% (zob. rys. 4.7) tylko własność krajowych osób fizycznych, w 18,17% dotyczyła wyłącznie własności prywatnej krajowej pozostałej, w 15,35% wskazywała na pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym, natomiast w 8,26% obejmowała jednostki gospodarcze stanowiące własność prywatną zagraniczną. Tym samym analizowane upadłości przedsiębiorstw w sektorze publicznym stanowiły zaledwie 3,11% ogółu zidentyfikowanych w latach 2007–2013 procesów upadłościowych.

Regionalne różnicowanie przeważających form własności upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski, zawierające charakterystykę ich procentowego rozkładu, zostało przedstawione na rys. 4.7 i w tabeli pomocniczej. Podobnie jak we wszystkich dotychczas opisanych kryteriach przestrzennego rozkładu upadłości przedsiębiorstw, również analizowana forma ich własności nie była w poszczególnych województwach Polski taka sama. Przykładem skrajnie to potwierdzającym jest województwo lubuskie, w którym udział (dominujący w pozostałych regionach Polski) własności krajowych osób fizycznych (kod FW: 214) wynosił zaledwie 14,81% ogółu upadłości, nie występowały upadłości w sektorze publicznym (zakres kodów FW: 111–137), zaś najliczniej reprezentowaną formą własności upadłości przedsiębiorstw

była własność prywatna krajowa pozostała (kod FW: 215) – 56,79%. Natomiast najwyższy udział upadłości stanowiących własność krajowych osób fizycznych odnotowano w województwie podlaskim – 46 jg. (75,41%) z 61 badanych upadłości tego regionu, stanowiących 81,33% populacji generalnej podlaskich upadłości z lat 2007–2013. Największy udział upadłości przedsiębiorstw sektora publicznego w ogólnej liczbie upadłości z lat 2007–2013 miał miejsce w województwach: lubelskim (7,02%), podkarpackim (6,11%), łódzkim (4,85%) i świętokrzyskim (4,35%). Jednak w ujęciu bezwzględnym najwięcej upadłości tego sektora (bowiem 52 jg., tj. aż 44,44% ogółu analizowanych upadłości przedsiębiorstw sektora publicznego) ogłoszono tylko w 3 województwach Polski: mazowieckim (18 jg., 15,38%), a także śląskim i dolnośląskim (po 17 jg. w każdym z tych regionów, tj. po 14,53% ogółu badanych upadłości sektora publicznego). Warto w tym miejscu również zauważyć, że art. 6 p.u.n. zawiera katalog wyłączający następujące jednostki, względem których nie można w Polsce ogłosić upadłości: Skarb Państwa; jednostki samorządu terytorialnego; publiczne samodzielne zakłady opieki zdrowotnej; instytucje i osoby prawne utworzone w drodze ustawy (chyba że ustawa ta stanowi inaczej) oraz utworzone w wykonaniu obowiązku nałożonego ustawą; osoby fizyczne prowadzące gospodarstwo rolne; uczelnie. Większość z tych jednostek stanowi oczywiście własność sektora publicznego. Tworzy to swoisty parasol ochronny dla tych instytucji, wpływając również na strukturę własnościową ogółu upadłości przedsiębiorstw w Polsce.

4.3.4. Zmiany w sektorowej i branżowej strukturze upadłości przedsiębiorstw

Analiza profili realizowanych działalności gospodarczych przez przedsiębiorstwa upadłe w latach 2007–2013 pozwala z dużym przybliżeniem określić sektory i branże, w których najliczniej występowały w Polsce procesy upadłościowe. Badanie to przynosi zatem odpowiedź na bardzo ważny problem badawczy, jakim są zmiany w sektorowym oraz branżowym rozkładzie upadłości przedsiębiorstw⁶³. Celem głównym tej

⁶³ W niniejszej książce terminy „sektor” i „branża” nie są traktowane jako synonimy. Przyjęto, że poziom „sektora” odpowiada poziomowi kolejnych sekcji w PKD 2007, które są wyszczególnione w pięciopoziomowej klasyfikacji, jaką posługuje się w Polsce GUS. Na pierwszym z tych poziomów występuje bowiem 21 podziałów rodzajów działalności gospodarczych (sekcji), oznaczonych jednoliterowymi symbolami od A do U. Zatem zawsze, gdy w książce mowa jest o grupowaniu na poziomie sekcji, autor identyfikuje określony sektor działalności gospodarczej. Warto jednocześnie zauważyć, że w literaturze przedmiotu pojęcie „sektor” często jest używane również w innych kontekstach. Najpowszechniej spotyka się sformułowania: sektor MSP lub sektor własnościowy (prywatny/publiczny). Nomenklatura ta jest przyjmowana w taki sposób także w publikacjach GUS. Nierzadko jednak w literaturze przedmiotu można spotkać się z traktowaniem terminów „sektor” i „branża” jako synonimy, co zdaniem autora nie jest poprawne. Termin „branża” w niniejszym opracowaniu identyfikowany jest z drugim poziomem grupowania w PKD 2007, jakim jest dział. W klasyfikacji stosowanej przez GUS występuje bowiem dwucyfrowy kod numeryczny, wskazujący na 88 różnych grupowań rodzajów działalności gospodarczych. Zawsze, gdy w książce mowa jest o drugim poziomie grupowania (tj. na poziomie działu), autor ma na myśli określoną branżę. W tym miejscu należy dla porząd-

części opracowania była diagnoza oraz próba wyznaczenia kierunku dalszych zmian branżowego rozkładu upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Uzasadnieniem tak sformułowanego celu badawczego jest postulowana przez autora w podrozdziale 4.4 konieczność realizacji działań na rzecz wzmacniania szeroko rozumianej transparentności obrotu gospodarczego i instytucji upadłości. Jest to możliwe m.in. poprzez stałe badania, pozwalające na identyfikację tych sektorów i branż gospodarki, w których dochodzi najczęściej do upadłości przedsiębiorstw. Można bowiem przypuszczać, że w skali makro ich intensyfikacja w określonych obszarach gospodarki nie jest przypadkowa, a raczej wynika z pewnych dysfunkcji w relacjach pomiędzy uczestnikami rynku i, jak się okazuje, nieprzewidywalnych dla nich samych zmian koniunkturalnych, determinujących nie tylko same procesy likwidacyjne przedsiębiorstw, ale również procesy upadłościowe.

Ten etap badań wymagał jednak czasochłonnego zgromadzenia danych statystycznych. Z dniem 1 stycznia 2008 r. weszło bowiem w życie nowe rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), wprowadzające do stosowania w statystyce, ewidencji i dokumentacji oraz rachunkowości, a także w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej nową PKD, zwaną PKD 2007. Tym samym rozpoczął się w Polsce dwuletni proces zmiany kodów działalności gospodarczych w REGON z dotychczasowej klasyfikacji (PKD 2004). Zgodnie z brzmieniem § 3 ust. 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. zmiana kodów miała zostać zakończona do dnia 31 grudnia 2009 r.

Statystyki upadłości przedsiębiorstw analizowane w tej części opracowania były pozyskiwane w całym siedmioletnim okresie na bieżąco. To pozwoliło na dokonywanie na późniejszym etapie ich wieloaspektowej analizy, uwzględniającej również te przypadki upadłości przedsiębiorstw, które w początkowych latach badań (2007–2009) upadły, a także uległy likwidacji i tym samym zostały wyrejestrowane z REGON. Były one jednak w GUS ewidencjonowane w oparciu o wcześniej funkcjonującą w Polsce klasyfikację (PKD 2004). Podjęta próba wyszukania w REGON upadłych jednostek gospodarczych z tych lat, dokonana w celu aktualizacji ich kodów PKD (wcześniej opisanych w utworzonej przez autora bazie upadłości w oparciu o klasyfikację PKD 2004), okazała się nieefektywna, gdyż zbyt wiele z tych jednostek zostało usuniętych z REGON. Pominięcie ich w analizie branżowej nie było jednak konieczne, gdyż możliwe okazało się dokonanie odpowiednich przekształceń kodów PKD 2004 na PKD 2007, oparte na specjalnie utworzonych w tym właśnie celu przez GUS algorytmach przejścia. Dlatego w celu przeprowadzenia badań strukturalnych obejmujących wszystkie lata (2007–2013) zastosowano określone klucze przejścia⁶⁴ pomiędzy kodami PKD

ku wskazać, że w PKD 2007 występują trzy dalsze poziomy grupowania, tj. grupa (trzycyfrowy kod numeryczny, obejmujący 272 grupowania), klasa (czterocyfrowy kod numeryczny, obejmujący 615 grupowań), podklasa (pięciocyfrowy kod alfanumeryczny, obejmujący 654 grupowania, pozwalający wyodrębnić najbardziej szczegółowe rodzaje działalności, występujące w polskiej gospodarce).

⁶⁴ <http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/> (dostęp: 10.05.2014).

2004 a PKD 2007⁶⁵. Zostały one w szczególności wykorzystane w analizie przedsiębiorstw, których upadłość została ogłoszona do roku 2009. Opis procedury ujednolicania głównych kodów działalności gospodarczej upadłości przedsiębiorstw zawarto w tabeli Z.3.9 (załącznik 3). W jej konsekwencji utworzono kolejne tabele załącznika, zawierające liczebności upadłych jednostek gospodarczych zaklasyfikowanych do wybranych branż działalności gospodarczej⁶⁶. Tym samym zróżnicowanie klasyfikacyjne podstawowych kodów działalności gospodarczych przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 nie stanowiło bariery uniemożliwiającej analizę sektorową i branżową. Zastosowanie wymienionych w tabeli Z.3.9 (załącznik 3) kluczy przejścia pozwoliło bowiem na sprowadzenie kodów klasyfikacji PKD 2004 do jednolitej i zarazem przeważającej dla opisywanej próby upadłości przedsiębiorstw⁶⁷ płaszczyzny porównawczej (PKD 2007). Na wykresie 4.18 przedstawiono wybrane sektory gospodarki, w których rozkład upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013, z wyłączeniem działalności gospodarczych oraz spółek cywilnych, okazał się najliczniejszy.

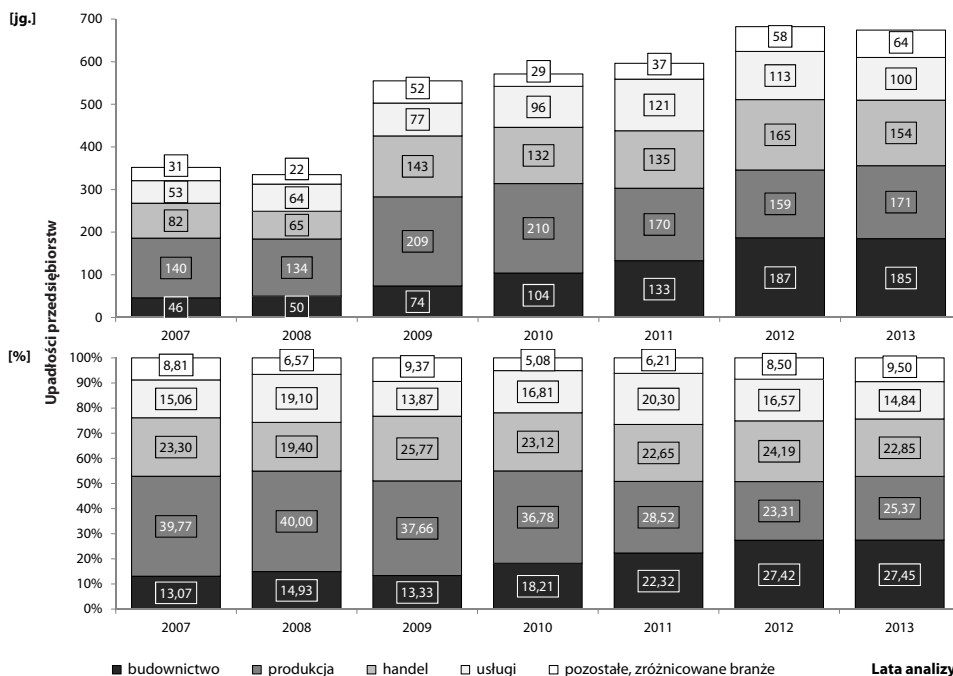
Na wykresie 4.18 przedstawiono liczbę oraz odsetek upadłych przedsiębiorstw w ramach poszczególnych sektorów, w których odnotowano najwięcej upadłości w latach 2007–2013. Należy jednak pamiętać, że w sektorach tych występowały bardzo zróżnicowane branżowo jednostki gospodarcze. Ogółem w siedmioletnim okresie badawczym ogłoszono w Polsce: 31,69% upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych; 23,27% upadłości jednostek handlowych; 20,69% upadłości podmiotów budowlanych oraz 16,57% względnie homogenicznych grup przedsiębiorstw usługowych⁶⁸. Ta ogólna

⁶⁵ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) oraz rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 kwietnia 2009 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 59, poz. 489).

⁶⁶ Działalność produkcyjna – tabela Z.3.10 (załącznik 3); działalność budowlana – tabela Z.3.11 (załącznik 3); działalność handlowa – tabela Z.3.12 (załącznik 3); działalność usługowa – tabela Z.3.13 (załącznik 3); wyłączenia osób fizycznych prowadzących samodzielnie pozarolniczą działalność gospodarczą i spółek cywilnych tych osób, a także braki danych – tabela Z.3.14 (załącznik 3).

⁶⁷ Próbę badawczą w tej części opracowania stanowiły wszystkie upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób. Forma publikacji ogłoszeń upadłościowych tych jednostek (działalności gospodarczych) w MSiG, w których podawana jest sygnatura akt, bez wskazywania na takie ich numery identyfikacyjne, jak NIP czy REGON, stanowiła dużą barierę w pozyskaniu bardziej szczegółowych informacji rejestrowych tych jednostek. Tym samym w analizie branżowej tak określonej próby upadłości przedsiębiorstw badaniom poddano 3765 jg., stanowiących 79,26% populacji generalnej upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013. Wyłączenia z analizy dotyczyły 958 jg. (działalności gospodarczych oraz spółek cywilnych osób fizycznych), a także 27 przypadków upadłości, w których wystąpiły braki danych o PKD – szerzej zob. tabela Z.3.14 (załącznik 3).

⁶⁸ Obliczenia własne na podstawie udziału sumarycznych liczebności upadłości przedsiębiorstw ogółem w latach 2007–2013, w sekcjach: C – przetwórstwo przemysłowe – 1193 jg. (zob. tabela Z.3.10, załącznik 3); G – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle – 876 jg. (zob. tabela Z.3.12, załącznik 3); F – budownictwo – 779 jg. (zob. tabela Z.3.11, załącznik 3); a także łącznie w działalności usługowej (tj. sekcje: I – działalność związana



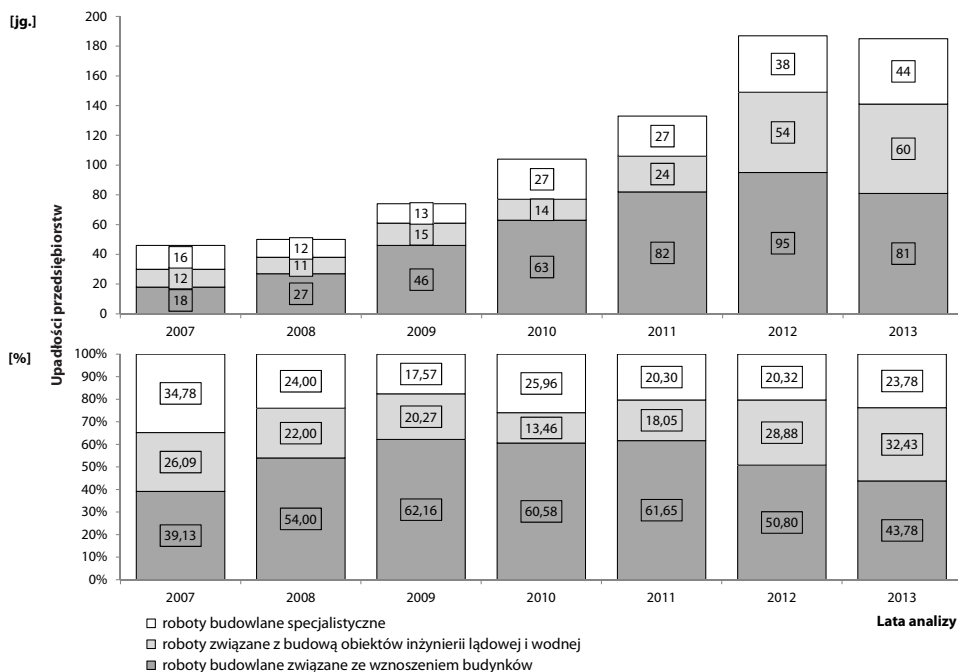
Wykres 4.18. Struktura upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabele Z.3.9–Z.3.14 (załącznik 3).

struktura sektorowa upadłości ulegała jednak w kolejnych latach analizy znacznym zmianom. Przede wszystkim należy podkreślić, że bardzo wzrosła liczba upadłości przedsiębiorstw budowlanych – z 46 jg. w 2007 r. do 185 jg. w 2013 r. Ich udział w strukturze upadłości przedsiębiorstw również wzrósł w tym okresie – z 13,07% do 27,45%. Z uwagi na obserwowany w kolejnych latach analizy wzrost bezwzględnej liczby upadłości przedsiębiorstw we wszystkich wymienionych sektorach zmiany te należy raczej oceniać w ujęciu procentowym. Można zatem zauważyć, że udział upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych stopniowo maleje – z 39,77% w 2007 r. do 25,37% w 2013 r., natomiast znacząco wzrasta w ostatnich latach udział upadłości przedsiębiorstw budowlanych. Upadłe podmioty tej sekcji (F – budownictwo) nie są oczywiście jednorodnie. Dlatego też na wykresie 4.19 przedstawione zostały zmiany w liczbie upa-

z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi; J – informacja i komunikacja; H – transport i gospodarka magazynowa; L – działalność związana z obsługą rynku nieruchomości; M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna) – 624 jg. (zob. tabela Z.3.13, załącznik 3) w stosunku do ogółu upadłości przedsiębiorstw z wyłączeniami zawartymi w tabeli Z.3.14 (załącznik 3).

dających w latach 2007–2013 przedsiębiorstw budowlanych, w podziale na kolejne branże (działy PKD 2007): (41) roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; (42) roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; (43) roboty budowlane specjalistyczne.



Wykres 4.19. Upadłości przedsiębiorstw budowlanych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabela Z.3.11 (załącznik 3).

Średnie tempo zmiany rosnącej z roku na rok liczby upadłości przedsiębiorstw budowlanych od 2007 do 2012 r. (pomijając ustabilizowany poziom w 2013 r.) wynosiło 33,14%. Najwyższy ich przyrost miał miejsce w 2009 r., kiedy to bilans upadłości tego sektora stanowił aż 148% ich stanu z roku poprzedniego. Przeciętnie w analizowanym siedmioletnim okresie badania aż 52,89% ogółu upadłości przedsiębiorstw budowlanych stanowiły podmioty realizujące projekty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (podklasy PKD 2007: 41.10.Z i 41.20.Z). Dalsze 24,39% ogółu analizowanej grupy stanowiły jednostki specjalizujące się w budowie obiektów inżynierii lądowej i wodnej: drogi kołowe oraz szynowe, rurociągi, linie telekomunikacyjne i elektroenergetyczne, a także pozostałe objekty inżynierii lądowej i wodnej (grupy PKD 2007: 42.1,

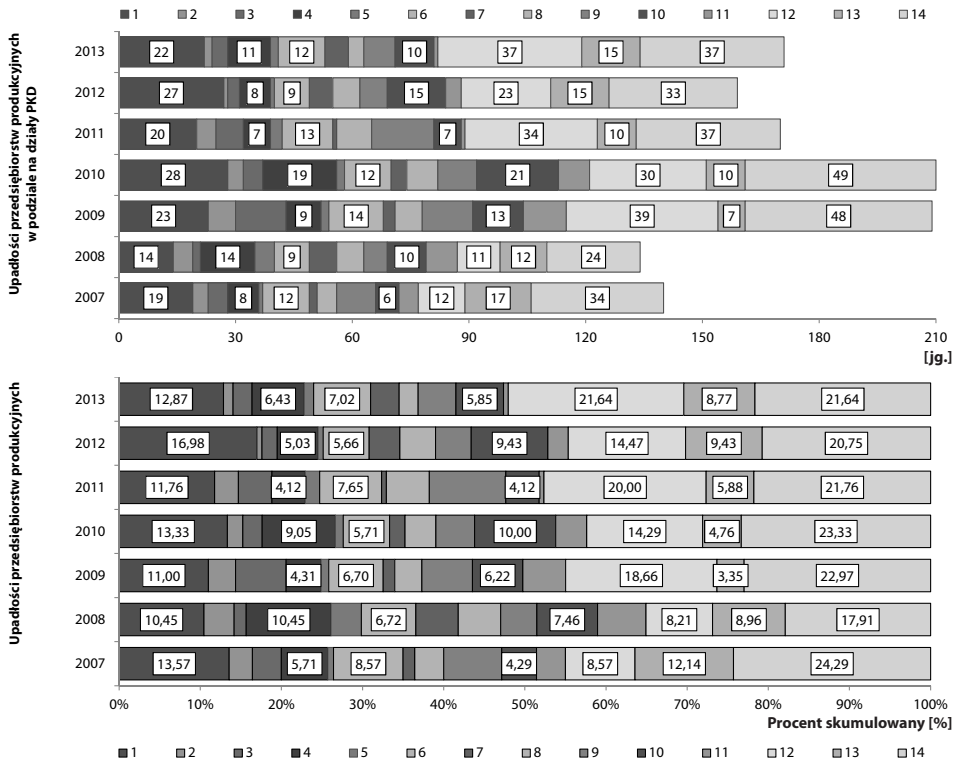
42.2 i 42.9). Pozostałe 22,72% ogółu upadłości budowlanych stanowiły przedsiębiorstwa, których przeważający rodzaj działalności gospodarczej polegał w szczególności na: rozbiórce i przygotowywaniu terenu pod budowę, wykonywaniu instalacji elektrycznych, wodno-kanalizacyjnych oraz pozostałych instalacji budowlanych, wykonywaniu robót wykończeniowych, a także wielu pozostałych budowlanych robót specjalistycznych (grupy PKD 2007: 43.1, 43.2, 43.3, 43.9)⁶⁹.

Obserwowany od czasu akcesji Polski do Unii Europejskiej rozwój infrastruktury komunikacyjno-drogowej, zwiększająca się podaż nowych obiektów mieszkalnych, jak również dostrzegalna rewitalizacja terenów przemysłowych i aglomeracji miejskich mogą dawać powody do zastanowienia, dlaczego w tych latach tak znacząco wzrosła liczba upadłości przedsiębiorstw budowlanych. Wśród czynników niebezpiecznie podnoszących poziom ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej w tym sektorze należy wymienić przede wszystkim: 1) niezwykle wydłużone (w szczególności właśnie w tym sektorze) odroczone terminy płatności, determinujące rosnący udział portfela trudno ściągalnych należności i przeterminowanych zobowiązań; 2) specyfikę działalności budowlanej, opartej często na realizacji dużych projektów infrastrukturalnych, których cykl realizacji jest stosunkowo długi, co przy dużej zmienności warunków społeczno-gospodarczych determinuje wzrost ich ryzyka; 3) złożoność realizacji projektów budowlanych, w których występuje niejednokrotnie wielu podwykonawców, często dobieganych na podstawie przetargów publicznych, w których najistotniejszym kryterium wyboru (jeśli nie jedynym) jest cena.

Ponadto należy też zauważyć, że w ostatnim dziesięcioleciu miało miejsce bardzo wyraźne ożywienie w tym sektorze (tzw. boom z lat 2005–2007), po czym nastąpiła korekta i ustabilizowanie. Rynek w takich sytuacjach działa również z pewnym opóźnieniem. Wielu przedsiębiorców, dostrzegając hossę na szybko wschodzącym rynku, przekwalifikowywało się, jak się wydaje wypełniając, ale w końcu „przepelniając” jego lukę, ocenianą przecież z perspektywy przeszłości. Nic zatem dziwnego, że opisane w pierwszym rozdziale opracowania naturalne mechanizmy selekcji i doboru najsilniejszych (zarówno kapitałowo, jak i organizacyjnie) przedsiębiorstw zadziałały również w tym przypadku. W długim okresie rynek (w szczególności rozumiany jako wolna gospodarka), podobnie jak każdy inny złożony system, dąży do określonej i indywidualnie zdefiniowanej dla niego równowagi.

Kolejną zbiorowość upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw stanowiły jednostki produkcyjne, to znaczy te, których podstawowy profil realizowanej działalności gospodarczej mieścił się w kolejnych działach sekcji C PKD 2007: przetwórstwo przemysłowe. Grupa tych przedsiębiorstw nie była jednak jednorodna. Na wykresie 4.20 została przedstawiona ich zróżnicowana struktura.

⁶⁹ Obliczenia własne (dotyczące całego siedmioletniego okresu badawczego) wykonano na podstawie danych z tabeli Z.3.11 (załącznik 3). Natomiast szczegółowe kształtowanie się analizowanej struktury upadłości przedsiębiorstw budowlanych w latach 2007–2013 przedstawiono zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i procentowym na wykresie 4.19.



1. produkcja artykułów spożywczych
2. produkcja napojów
3. produkcja wyrobów tekstylnych
4. produkcja odzieży
5. produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych
6. produkcja wyrobów z drewna oraz korka, wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania
7. produkcja papieru i wyrobów z papieru
8. poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
9. produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych
10. produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych
11. produkcja metali
12. produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń
13. produkcja mebli
14. pozostała działalność produkcyjna

Wykres 4.20. Upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabela Z.3.10 (załącznik 3).

W latach 2007–2013 ogłoszono łącznie 1193 upadłości przedsiębiorstw zaklasyfikowanych przez GUS jako jednostki produkcyjne⁷⁰. Najliczniejszy z homogenicznych grup tej zbiorowości był zbiór podmiotów, których przedmiotem działalności była produkcja metalowych wyrobów gotowych (z wyłączeniem maszyn i urządzeń), tj. dział 25 w PKD 2007. W badanym okresie upadło 186 takich jednostek, stanowiących 15,59% ogółu analizowanej zbiorowości⁷¹. Kolejną względnie jednorodną grupę upadłych jednostek produkcyjnych stanowiły przedsiębiorstwa z działu 10 PKD 2007, których przedmiotem działalności była produkcja artykułów spożywczych. Zbiór ten obejmuje jednak w klasyfikacji GUS aż 9 grup, składających się z 25 podklas, co potwierdza wewnętrzne zróżnicowanie tych podmiotów. Ogółem w latach 2007–2013 upadłości tych jednostek stanowiły 12,82% (153 jg.) wszystkich analizowanych jednostek produkcyjnych. Na wykresie 4.20 zostały one oznaczone cyfrą 1.

Wśród pozostałych dominujących i względnie jednorodnych upadłości jednostek produkcyjnych, analizowanych łącznie w siedmioletnim okresie badawczym, można było wyróżnić przedsiębiorstwa o następującym przedmiocie działalności gospodarczej: produkcja mebli (7,21%, tj. 86 jg.); produkcja wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych (6,87%, tj. 82 jg.); produkcja wyrobów z drewna oraz korka, wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (6,79%, tj. 81 jg.); produkcja odzieży (6,37%, tj. 76 jg.); produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (5,87%, tj. 70 jg.)⁷².

Jak podkreślono już we wstępie, pomimo stosunkowo licznej zbiorowości jednostek produkcyjnych w strukturze upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 ich udział w globalnej liczbie upadłości w ostatnich latach sukcesywnie malał. Jest to wynikiem oddziaływania m.in. następujących czynników: przenoszenia części produkcji za granicę w celu minimalizowania kosztów wytwórczych (w tym miejscu ma zastosowanie również *outsourcing*); konieczności możliwie szerokiej dywersyfikacji rynków zbytu przy jednoczesnym zindywidualizowaniu wymagań klientów; konieczności zwiększenia elastyczności wytwórczej w wyniku skracającego się cyklu życia wytwarzanych dóbr (w dużej mierze w zakresie tzw. zużycia moralnego). Te, a także inne czynniki determinujące konieczność ciągłego przystosowywania się do nowych reguł rynkowych sprawiają, że opisane w pierwszym rozdziale opracowania mechanizmy ewolucji rynkowej wypierają nieelastyczne i tym samym nieefektywnie funkcjonujące przedsiębiorstwa produkcyjne z gospodarki.

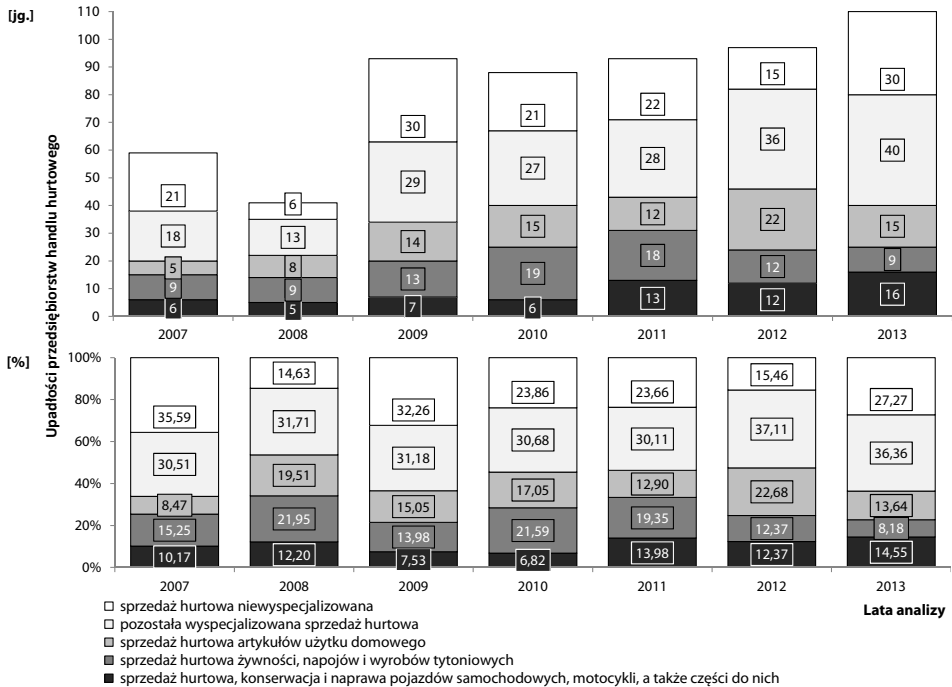
Kolejną grupą upadłych przedsiębiorstw, którą da się sprowadzić do wspólnego mianownika pod względem przynależności sektorowej (a także branżowej), są jednostki handlowe. W latach 2007–2013 ogłoszono łącznie 876 upadłości (23,27%) podmiotów tej grupy, analizowanych z wyłączeniem działalności gospodarczych

⁷⁰ Nie dotyczy działalności gospodarczych osób fizycznych i powoływanych przez nie spółek cywilnych.

⁷¹ Obliczenia wykonano na podstawie danych szczegółowych zawartych w tabeli Z.3.10 (załącznik 3). Na wykresie 4.20 upadłe jednostki działu 25 w PKD 2007 zostały oznaczone liczbą 12.

⁷² Szczegółowe dane ilościowe, obejmujące wymienione działy PKD 2007 z sekcji C – przetwórstwo przemysłowe, na podstawie których dokonane zostały powyższe uogólnienia, zostały zawarte w tabeli Z.3.10 (załącznik 3).

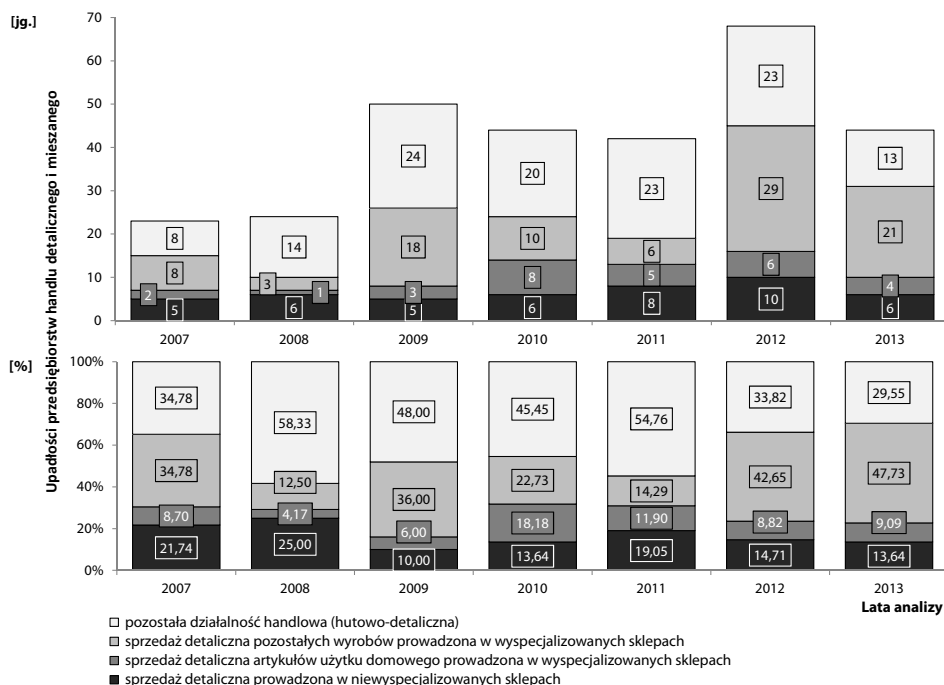
prowadzonych przez osoby fizyczne oraz ich spółek cywilnych. Co ciekawe, dwa razy częściej upadłości w tej grupie dotyczyły hurtowników (w siedmioletnim okresie badawczym miało miejsce 581 upadłości hurtowni, stanowiących 66,32% ogółu upadłych jednostek handlowych) niż detalistów (295 jg., tj. 33,68%). Struktura branżowa w podziale na kolejne działy sekcji G PKD 2007: handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, została przedstawiona na wykresach 4.21 i 4.22.



Wykres 4.21. Upadłości przedsiębiorstw handlu hurtowego w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabela Z.3.12 (załącznik 3).

Interesujące w kontekście wyżej analizowanych upadłości w sektorze budowlanym (zob. wykres 4.19) jest to, że wśród upadłych w siedmioletnim okresie badania przedsiębiorstw handlu hurtowego najliczniej reprezentowane były podmioty, których profil działalności gospodarczej mieścił się w grupie 46.7 PKD 2007. Zbiór ten ogólnie klasyfikuje się w GUS jako pozostałą wyspecjalizowaną sprzedaż hurtową, jednak kolejne jego podklasy obejmują w szczególności sprzedaż hurtową: paliw i produktów pochodnych, metali i rud metali, drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego,



Wykres 4.22. Upadłości przedsiębiorstw handlu detalicznego oraz mieszanego (hurtowo-detalicznego) w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabela Z.3.12 (załącznik 3).

wyrobów metalowych, sprzętu oraz wyposażenia hydraulicznego i grzejnego, a także wyrobów chemicznych, pozostałych półproduktów, odpadów i złomu. Na wykresie 4.21 można zaobserwować rosnącą z roku na rok liczbę upadłości przedsiębiorstw należących do tej grupy. Ogółem w latach 2007–2013 odnotowano 191 takich przypadków, stanowiących 32,87% ogółu upadłości hurtowników. Drugi najliczniejszy podzbiór upadłości handlu hurtowego stanowiły natomiast bardzo zróżnicowane branżowo upadłości przedsiębiorstw, których przedmiot działalności gospodarczej mieścił się w grupie 46.9 PKD 2007: sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (145 jg., tj. 24,96% ogółu upadłości jednostek handlu hurtowego, jakie ogłoszono w Polsce w latach 2007–2013). Pozostałe upadłości tej grupy przedsiębiorstw były już bardziej homogeniczne. Na podstawie tendencji zobrazowanych na wykresie 4.21 można je ramowo zamknąć w trzech następujących grupach klasyfikacji PKD 2007: sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego⁷³ (91 jg., tj. 15,66%); sprzedaż hurtowa żywności, napojów i wyrobów tyto-

⁷³ Grupa 46.4 PKD 2007 w szczególności obejmuje hurtową sprzedaż: wyrobów tekstylnych, odzieży i obuwia, wyrobów elektrycznych, porcelanowych, ceramicznych, szklanych oraz środków

niowych (89 jg., tj. 15,32%); sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli) oraz części i akcesoriów do nich, a także ich konserwacja i naprawa (65 jg., tj. 11,19%)⁷⁴.

Drugim podzbiorem upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw handlowych były punkty sprzedaży detalicznej, wśród których znalazły się zróżnicowane branżowo jednostki gospodarcze. Ich struktura została przedstawiona na wykresie 4.22.

Na wstępie analizy danych przedstawionych na wykresie 4.22 należy zauważyć, że upadłości przedsiębiorstw handlu detalicznego było w Polsce stosunkowo niewiele. W latach 2007–2013 ogłoszono ogółem 295 upadłości jednostek tej grupy, które stanowiły co prawda 33,68% ogółu upadłości przedsiębiorstw handlowych (z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych), ale jednocześnie zaledwie 7,84% populacji upadłości tego okresu, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych⁷⁵.

Powodów takiego stanu rzeczy można upatrywać m.in. w tym, że punkty sprzedaży detalicznej stanowią podmioty, w których (obok jednostek usługowych) można stosować sprzedaż gotówkową lub bardzo krótkie (odroczone) terminy płatności. Jak bowiem zaznaczono w podrozdziale 2.6, ustalone terminy i formy płatności mają niebagatelny wpływ na ryzyko niewypłacalności przedsiębiorstw sprzedających wyroby (lub dalej opisanych – świadczących usługi). Sprzedaż gotówkowa jest nośnikiem zmniejszonego (a *de facto* zniwelowanego w tym aspekcie) ryzyka utraty płynności w wyniku niespłacenia zobowiązań przez kontrahenta. Kolejną przyczyną relatywnie niskiego odsetka upadłości przedsiębiorstw handlu detalicznego w populacji generalnej upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest już rozwinięta i stale coraz bardziej konkurencyjna działalność firm logistycznych. One zapewniają bowiem stały i bardzo efektywny przepływ towarów pomiędzy kolejnymi ogniwami dystrybucji: producentami, hurtownikami i w końcu punktami sprzedaży detalicznej. Dzięki dobrze rozwiniętej sieci logistycznej detaliści nie muszą magazynować towarów, przez co ryzyko zamrożenia w ten sposób kapitału jest przenoszone na wcześniejsze ogniwa dystrybucji, w tym przede wszystkim na hurtowników. Między innymi te dwa wskazane wyżej czynniki mogą być przyczyną dysproporcji w skali upadłości hurtowników i detalistów, którzy w obu tych grupach są jednak bardzo zróżnicowani branżowo.

Wśród dających się pogrupować upadłości przedsiębiorstw handlu detalicznego, jakie miały miejsce w Polsce w latach 2007–2013 (zob. wykres 4.22), można wymienić jednostki o następującym podstawowym przedmiocie działalności: sprzedaż detalicz-

czyszczących, perfum i kosmetyków, wyrobów farmaceutycznych i medycznych, mebli, dywanów i sprzętu oświetleniowego, zegarów i biżuterii, a także pozostałych artykułów użytku domowego.

⁷⁴ Zestawienie upadłości przedsiębiorstw handlu hurtowego, a także omawianych w dalszej kolejności upadłości jednostek prowadzących sprzedaż detaliczną znajduje się w tabeli Z.3.12 (załącznik 3).

⁷⁵ Przy ocenie udziału jednostek handlu hurtowego w populacji upadłości z lat 2007–2013 jako podstawę porównania przyjęto globalną liczbę upadłości z tego okresu, z wyłączeniem upadłości pozarolniczych działalności gospodarczych osób fizycznych oraz prowadzonych przez nie spółek cywilnych. Determinantami przyjętego ujęcia problemu badawczego były przytoczone we wstępie tej części książki argumenty na rzecz takiego właśnie zawężenia próby badawczej.

na wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (95 jg. tej grupy, tj. 32,20% ogółu upadłości podmiotów handlu detalicznego)⁷⁶; sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach (46 jg., tj. 15,59%)⁷⁷; sprzedaż detaliczna artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (29 jg., tj. 9,83%)⁷⁸; pozostała działalność handlowa (hurtowo-detaliczna), mieszcząca się w następujących grupach, w sekcji G klasyfikacji PKD 2007: 46.1 – sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie; 46.2 – sprzedaż hurtowa produktów rolnych i żywych zwierząt; 46.5 – sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej; 46.6 – sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia; 47.3 – sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw; 47.4 – sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; 47.6 – sprzedaż detaliczna wyrobów związanych z kulturą i rekreacją prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; 47.9 – sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami (łącznie upadłych 125 jg., tj. 42,37%).

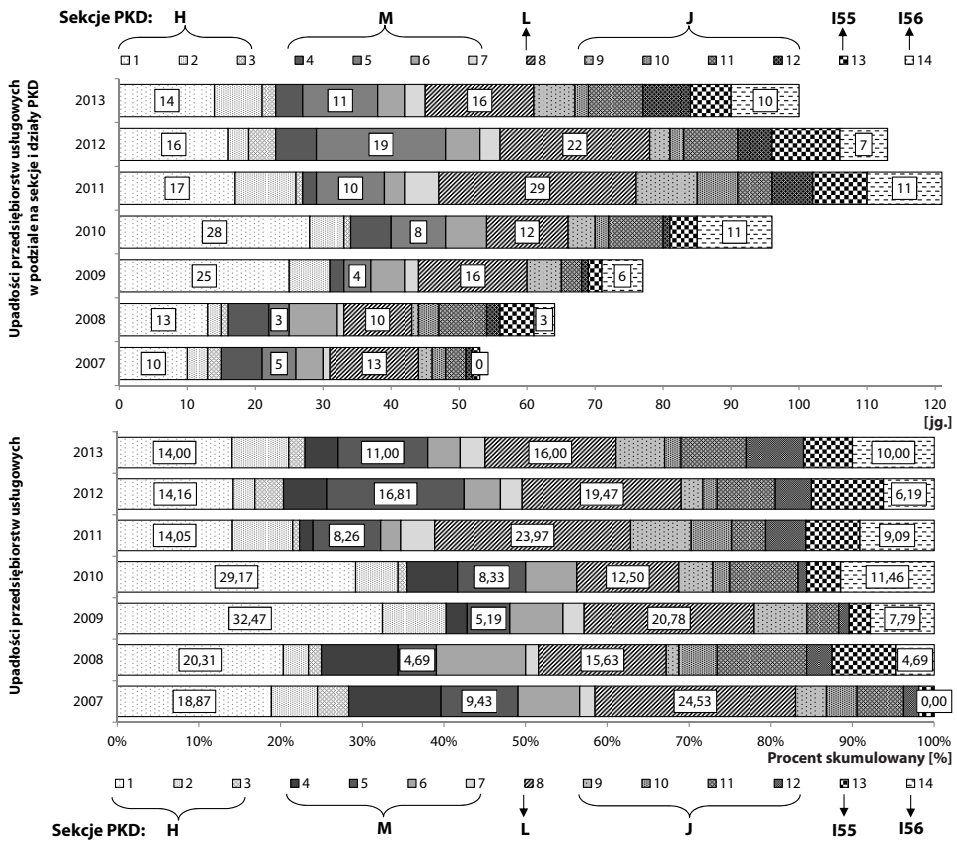
Ostatnim analizowanym w ujęciu sektorowo-branżowym zbiorem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 są jednostki usługowe. Ich wewnętrzne zróżnicowanie oraz rozkład w czasie przedstawiono na wykresie 4.23.

W latach 2007–2013 upadłości podmiotów usługowych stanowiły przeciętnie 16,57% ogółu upadłości przedsiębiorstw. Łącznie w ciągu 7 analizowanych lat wystąpiły 624 takie przypadki, jeśli przyjąć za podstawę obliczeń populację upadłości, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych. W ich strukturze najliczniej reprezentowane były firmy transportowe (łącznie 123 jg., stanowiące 19,71% ogółu upadłych w tych latach jednostek usługowych), a w szczególności te, których podstawowy przedmiot działalności gospodarczej obejmował transport: kolejowy pasażerski międzymiastowy, kolejowy towarów, pozostały pasażerski, drogowy oraz związany z przeprowadzką, jak również rurociągowy. Jak obrazuje wykres 4.23, udział jednostek z sekcji H PKD 2007, czyli firm transportowych, a także związanych z działalnością magazynową, od 2011 r. utrzymuje się na stabilnym poziomie (średnio 14,07%). Relatywnie liczną grupę upadłości tego okresu stanowiły również podmioty obsługujące rynek nieruchomości (118 jg., tj. 18,91% ogółu upadłych

⁷⁶ W grupie 47.7 PKD 2007 (sprzedaż detaliczna pozostałych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach) znajdują się podklasy wskazujące na obrót następującymi grupami towarowymi: odzież, obuwie, wyroby skórzane, wyroby farmaceutyczne, medyczne i ortopedyczne, kosmetyki i artykuły toaletowe, zegary i biżuteria, a także kwiaty, rośliny, nasiona i nawozy, żywe zwierzęta domowe i karmy dla nich oraz pozostałe nowe i używane wyroby.

⁷⁷ W grupie 47.1 PKD 2007 znajdują się dwie uszczegóławiające to grupowanie podklasy: 47.11.Z – sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych; a także 47.19.Z – pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach.

⁷⁸ W grupie 47.5 PKD 2007 znajduje się pięć podklas różnicujących upadłe jednostki tej grupy, których przedmiotem był w szczególności handel detaliczny: wyrobami tekstylnymi, drobnymi wyrobami metalowymi, farbami, szkłem, dywanami, chodnikami i innymi pokryciami podłogowymi oraz ściennymi, elektrycznym sprzętem gospodarstwa domowego, meblami, sprzętem oświetleniowym, a także pozostałymi artykułami użytku domowego.



Sekcje i działy PKD 2007 wyszczególnione na wykresie:

H	1. transport lądowy oraz transport rurociągowy 2. magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport 3. pozostała działalność transportowa
M	4. działalność firm centralnych (<i>head offices</i>); doradztwo związane z zarządzaniem 5. działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne 6. reklama, badanie rynku i opinii publicznej 7. pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
L	8. działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
J	9. działalność wydawnicza 10. telekomunikacja 11. działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie 12. pozostała działalność informacyjna i komunikacyjna
I55	13. zakwaterowanie
I56	14. działalność usługowa związana z żywnością

Wykres 4.23. Upadłości przedsiębiorstw usługowych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych, publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1–2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007; szerzej: tabela Z.3.13 (załącznik 3).

firm usługowych), wśród których przeważała specjalizacja związana z wynajmem i zarządzaniem nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi. Na trzeciej pozycji, według kryterium maksymalnej liczby względnie homogenicznych branżowo upadłości firm usługowych, znalazły się przedsiębiorstwa świadczące usługi w zakresie architektury i inżynierii, a także prowadzące badania i analizy techniczne (dział 71 sekcji M PKD 2007) (60 jg., tj. 9,62% upadłości firm usługowych). Pozostałe upadłości tej grupy były bardzo zróżnicowane, zarówno na poziomie sekcji (\approx sektora), jak i samych działów (\approx branż) PKD 2007 (zob. wykres 4.23). Z ich złożonej i zróżnicowanej struktury raczej nie można wyciągać obiektywnych wniosków na temat dalszego kierunku i perspektywy intensyfikacji upadłości wokół jednego przedmiotu działalności.

Reasumując, w tej części książki została przedstawiona sektorowa i branżowa struktura upadłości 3765 przedsiębiorstw, mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013. Charakterystyką tą objęto wszystkie upadłe jednostki gospodarcze, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych (próba stanowiła aż 79,26% populacji generalnej upadłości tego okresu). Badania te stanowią tym samym jedną z najszerzych do tej pory publikowanych w Polsce charakterystyk populacji upadłości przedsiębiorstw.

Zazwyczaj upadłości przedsiębiorstw, pomimo że zostały w tej części opracowania poddane analizie sektorowej (a także branżowej), bardzo trudno jednoznacznie klasyfikować wyłącznie do jednego sektora. Zastosowano pewien skrót, posługując się podstawowym (deklaratywnie przecież wybieranym przez przedsiębiorców) kodem klasyfikacji PKD 2007. W rzeczywistości jednak praktyka gospodarcza dalece różni się i nie daje się zamknąć w sztywnych ramach jednego sektora (czy węższej – jednej branży). Przykładem to potwierdzającym są opisane ogólnie upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych (sekcja C w PKD 2007: przetwórstwo przemysłowe). Począwszy od działu 16 tej sekcji, można odszukać w jej strukturze jednostki, które, choć *de facto* działają, to są pod wpływem koniunktury w sektorze budowlanym i w dużej mierze uzależniają od niej swój byt. Wytwarzają one przecież na jego potrzeby nie tylko wyroby stolarskie i ciesielskie, ale także farby, lakiery, kleje, wyroby z gumy, tworzyw sztucznych oraz szkła, aż w końcu produkują wyroby z betonu, cementu, gipsu czy też elementy i konstrukcje metalowe. Wśród klasyfikowanych jako produkcyjne upadłych jednostek są również te, które dostarczają maszyny, narzędzia i różnego typu sprzęt specjalistyczny, wykorzystywany czy to w budownictwie, czy w przemyśle ciężkim i innych sferach gospodarki. Przykłady takiego przenikania między sektorami można byłoby mnożyć, włączając w te powiązania także przedsiębiorstwa handlowe i usługowe. Dlatego należy podkreślić, że przedstawiona w niniejszym podrozdziale analiza sektorowa tylko teoretycznie zarysowuje ramową strukturę upadłości przedsiębiorstw, jednak w praktyce stanowi jedynie określony poziom przybliżenia. To swiste uogólnienie ma jednak miejsce we wszystkich tego typu badaniach, także w tych, które są prowadzone przez GUS, potencjalnie dysponujący najszerzym spektrum danych oraz informacji na temat różnych wymiarów i kryteriów grupowania podmiotów gospodarki narodowej.

4.4. Transparentność instytucji upadłości w Polsce i w wybranych krajach Europy oraz rekomendacje dla monitoringu procesów upadłościowych w gospodarce

Tadeusz P. Tkaczyk, analizując wielopłaszczyznowo źródła wzrostu ryzyka działalności przedsiębiorstw, zauważa, że: „epoka nieciągłości i narastającego tempa zmian wymusza, pod rygorem negatywnych konsekwencji, nie tylko ciągły monitoring zachodzących przemian, ale ich ciągłą analizę i modyfikację dotychczasowych działań (elastyczność). To postępowanie powinno być procesem trwałym na wszystkich szczeblach decyzyjnych, od makro do mikro”⁷⁹. Na poważny spadek zaufania do, wydawać by się mogło doskonale łączącej te dwie perspektywy, działalności światowych agencji ratingowych zwraca uwagę E. Gostomski, twierdząc, że „roli agencji ratingowych w kryzysie *subprime* nie należy przeceniać, ale również nie można lekceważyć”⁸⁰. Mirosław Haffer, analizując w skali globalnej zarówno sukcesy, jak i porażki przedsiębiorstw, za A. Stropolisem zauważa, że „spośród miliona małych firm powstających każdego roku w rozwiniętych krajach świata połowa ginie w pierwszych osiemnastu miesiącach, a tylko co piątą udaje się funkcjonować przez okres dziesięciu lat”⁸¹. Ścieraniu się dotychczasowych i nowych „fal cywilizacyjnych” towarzyszy rosnąca skala niepewności i ryzyka. Elżbieta Mączyńska upatruje jej objawów w niemal wszystkich obszarach życia ekonomicznego i społecznego, jak również w szeroko pojętej ambiwalencji: wzrostu gospodarczego, sukcesu i klęski, prawa, globalizacji, bogactwa, wiedzy, demokracji i liberalizmu, zagrożenia dla ładu konkurencyjnego, ale także roli państwa. Autorka formułuje tezę, w której podnosi, że: „niewidzialna ręka rynku staje się martwą ręką rynku”⁸².

Negatywne w praktyce gospodarczej konotacje związane z upadłością przedsiębiorstw są wystarczającą przesłanką do tego, aby informacje o nich były możliwie dostępne dla szerokiego grona odbiorców. Nie jest to bynajmniej trend nowy i dotyczący wyłącznie przedsiębiorców działających na rynku polskim. Przykładem potwierdzającym konieczność podejmowania inicjatyw wzmacniających transparentność instytucji upadłości może być funkcjonujący w USA od 1982 r. American Bankruptcy Institute, którego działalność wiąże się z realizacją badań i edukacją w zakresie upadłości⁸³. W roku 1986 został ponadto utworzony New Generation Research, Inc., mający na celu

⁷⁹ T.P. Tkaczyk, *Przyczyny wzrostu ryzyka przedsiębiorstw* [w:] *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny...*, s. 245.

⁸⁰ Szerzej: E. Gostomski, *Odpowiedzialność agencji ratingowych za kryzys subprime* [w:] *Rynki finansowe w warunkach...*, s. 23.

⁸¹ A. Stropolis, *A Guide to Entrepreneurship*, Houghton Mifflin, New York 1982, s. 67; za: M. Haffer, *Czynniki sukcesu i przyczyny porażek w zarządzaniu własną firmą* [w:] *Założyć firmę i nie zbankrutować – aspekty zarządcze*, red. S. Sojak, Difin, Warszawa 2009, s. 33.

⁸² E. Mączyńska, *Systemy wczesnego ostrzegania*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr 12(373), s. 6–7.

⁸³ Dostęp online do serwisów upadłościowych (USA) możliwy jest za pośrednictwem m.in. takich stron, jak: <http://www.abiworld.org>; <http://www.turnarounds.com>, <http://www.bankruptcydata.com> (dostęp: 11.04.2012).

zbieranie danych i udostępnianie informacji o utracie wypłacalności, a także upadłości przedsiębiorstw. Jak zauważa S. Terrett, w Wielkiej Brytanii udaje się odzyskać w drodze likwidacji na rzecz wierzycieli ponad 88% aktywów (masy upadłościowej) przedsiębiorstwa. Jednocześnie koszty postępowań średnio oscylują na poziomie 6%. Średni poziom odzyskiwania wierzytelności w państwach OECD wynosi 69%, zaś liderem na skalę światową jest Japonia, gdzie stopień odzyskiwanych na rzecz wierzycieli roszczeń osiąga pułap nawet 93%. Tylko w 2008 r. wszystkie podmioty tworzące system upadłościowy Wielkiej Brytanii pomogły uratować 910 tys. miejsc pracy i zanotowały łączny obrót w wysokości 132 mld funtów⁸⁴.

Jak zauważa E. Mączyńska, Unia Europejska dopiero w 2004 r. podjęła działania skierowane na rozpoznanie oraz analizę problematyki upadłości przedsiębiorstw⁸⁵. Przykładem interesujących rozwiązań w tym zakresie jest niemiecka baza upadłości (Insolvenzbekanntmachungen), za pośrednictwem której upubliczniane są (w terminie 2 tygodni od postanowienia sądowego) wszystkie toczące się w niemieckich sądach procesy upadłościowe. System jest prowadzony przez Ministerstwo Sprawiedliwości Nadrenii-Północnej Westfalii⁸⁶. Dane te są archiwizowane w rejestrze od 1 kwietnia 2002 r. i obejmują w szczególności takie informacje, jak: decyzja o wszczęciu (bądź odrzuceniu wniosku), umorzeniu lub zakończeniu postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości, dane o zakresie zastosowanych przez sąd środków ochrony praw wierzycieli, informacje o powołaniu i wynagrodzeniu syndyka (likwidatora), zarządcy oraz członków komitetu wierzycieli, a także inne. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie obwieszczania w Internecie informacji o postępowaniu upadłościowym dane o upadłości przedsiębiorstw usuwane są nie później niż w terminie 6 miesięcy od zakończenia postępowania upadłościowego⁸⁷. Dane upubliczniane za pośrednictwem platformy internetowej, zawierającej upadłości przedsiębiorstw ogłoszone w niemieckich sądach, podlegają ograniczonemu obowiązkowi ujawnienia, co oznacza, że mają jedynie charakter informacyjny, a szczegółowe postanowienia sądu w przedmiocie ogłoszenia upadłości są ujawniane wyłącznie osobom trzecim mającym w tym interes prawny.

Innym przykładem działającego w Europie rejestru upadłościowego jest utworzony w 2005 r. holenderski rejestr upadłości Centraal Insolventieregister, który gromadzi dane dotyczące upadłości, a także zawieszania i umarzania płatności osób fizycznych, agregowane za pośrednictwem lokalnych rejestrów sądowych⁸⁸. Ponadto w Holandii istnieje krajowy rejestr restrukturyzacji zadłużenia Landelijk Register Schuldsaneringen, prowadzony przez jedno z biur pomocy prawnej⁸⁹.

⁸⁴ S. Terrett, *Angielskie prawo upadłościowe* [w:] *Modele postępowań upadłościowych w Polsce i wybranych krajach UE*, red. S. Morawska, Oficyna Prawa Polskiego, Warszawa 2011, s. 305.

⁸⁵ E. Mączyńska, *Wstęp* [w:] *Cykle życia i bankructwa...*, s. 15.

⁸⁶ Dostęp do niemieckiego rejestru upadłościowego: <https://www.insolvenzbekanntmachungen.de> (dostęp: 20.10.2011).

⁸⁷ Verordnung zu öffentlichen Bekanntmachungen in Insolvenzverfahren im Internet vom 12. Februar 2002 (BGBl. I S. 677) in der ab dem 01.07.2007 geltenden Fassung (BGBl. I S. 509).

⁸⁸ <http://insolventies.rechtspraak.nl> (dostęp: 12.10.2011).

⁸⁹ <https://e-justice.europa.eu> (dostęp: 25.01.2015).

W Republice Czeskiej informacje na temat upadłości przedsiębiorstw można znaleźć za pośrednictwem, wdrożonej w listopadzie 2004 r., nowej generacji aplikacji internetowych⁹⁰, udostępnianych przez Ministerstwo Sprawiedliwości⁹¹. W bazie tej znajdują się i są podawane do publicznej wiadomości informacje na temat procesów upadłościowych, toczących się od 1 stycznia 2008 r. W czeskim rejestrze upadłościowym Insolvenční Rejstřík (ewidencja upadłości) archiwizowane dane upadłościowe są udostępniane w bardzo szczegółowej postaci, która uwzględnia również możliwość przeglądania plików związanych z toczącym się postępowaniem upadłościowym, podpiętych w systemie online w formacie PDF. Platforma ta umożliwi użytkownikowi zapoznanie się z historią procesu upadłościowego wybranego przedsiębiorstwa. Zaimplementowany w Czechach do rejestru przedsiębiorstw moduł elektronicznie udostępnianej ewidencji upadłościowej stanowi przykład właściwego kierunku ewolucji oraz wykorzystywania Internetu do usprawniania przepływu informacji gospodarczych na poziomie administracji centralnej i przedsiębiorców.

W wyniku realizacji jednego z 7 bliźniaczych projektów PHARE – BG-0103.04 *Streamlining of Bankruptcy Proceedings*⁹² ukierunkowanych na reformę sądownictwa w Bułgarii, również m.in. w zakresie usprawniania krajowego systemu upadłościowego, została utworzona platforma informatyczna, udostępniona za pośrednictwem e-portalu Ministerstwa Sprawiedliwości. W ramach jej funkcjonalności umożliwiono jednak dostęp wyłącznie do danych identyfikacyjnych kuratorów sądowych (m.in. nazwisko, numer identyfikacyjny, specjalizacja oraz dziedzina, w której dana osoba ma doświadczenie zawodowe). System ten ma w przyszłości stanowić ujednoczoną bazę danych gospodarczych, jest wykorzystywany przez wybrane sądy, w tym przez Najwyższy Sąd Kasacyjny.

O zróżnicowanym poziomie gromadzenia danych statystycznych na temat upadłości przedsiębiorstw oraz udostępniania (zazwyczaj w stosunkowo otwartej i bezpłatnej formie) informacji na temat upadłości przedsiębiorstw świadczą również systemy wielu innych państw Unii Europejskiej. Choć trzeba przyznać, że poziom cyfryzacji w tym obszarze jest w państwach członkowskich niezwykle zróżnicowany. Według danych European Justice ze stycznia 2015 r. we Francji, Dani, a także na Litwie czy Malcie nie prowadzono rejestrów upadłościowych przedsiębiorstw, które miałyby stanowić platformy umożliwiające za pośrednictwem Internetu transfer informacji o upadłych przedsiębiorstwach⁹³. We Włoszech, zgodnie z ostatnią zamieszczoną na stronie European Justice aktualizacją informacji z dnia 22 kwietnia 2015 r., wciąż trwają prace nad budową elektronicznego systemu zarządzania danymi upadłościowymi⁹⁴. Na

⁹⁰ http://www.justice.cz/cgi-bin/sqw1250.cgi/upkuk/s_i8.sqw?F=U (dostęp: 10.01.2015).

⁹¹ Strony internetowa czeskiego Ministerstwa Sprawiedliwości: <http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/index> (dostęp: 10.10.2011).

⁹² Corruption Assessment Report, Information of the Judicial Reform Working Group with the Donor Coordination Mechanism, „International Cooperation on Anti-corruption Reforms in the Judiciary” 2003, s. 94.

⁹³ European Justice, <https://e-justice.europa.eu> (dostęp: 26.01.2015).

⁹⁴ https://e-justice.europa.eu/content_insolvency_registers-110-it-pl.do?member=1 (dostęp: 25.07.2015).

jednej ze stron internetowych Ministerstwa Sprawiedliwości Estonii znajduje się natomiast Estoński Rejestr Przedsiębiorców (*Eesti ettevõttere register*)⁹⁵. W systemie tym nie ma wyodrębnionego rejestru upadłości przedsiębiorstw, a informacje zawarte w tej bazie nie obejmują danych o ukończonych postępowaniach upadłościowych, które byłyby przekazywane do publicznej wiadomości. Niemniej jednak upubliczniane są tam statystyki pozwalające ocenić dzięki zagregowanej formie tabelarycznej skalę zjawiska upadłości przedsiębiorstw (*Pankrotistunud ettevõtjate arv – statystyka upadłości przedsiębiorstw*)⁹⁶. Ponadto w elektronicznej bazie działalności gospodarczej istnieje możliwość zapoznania się z danymi rejestrowymi oraz identyfikacyjnymi upadłych podmiotów gospodarczych. W Belgii natomiast nie istnieje odrębna instytucja monitorująca i gromadząca informacje na temat upadłości przedsiębiorstw. Jedyne zagregowane statystyki w tym zakresie prowadzi La Direction générale Statistique et Information économique, w którym znajduje się rejestr przedsiębiorstw i ich sytuacji prawnych (w szczególności upadłości)⁹⁷. Jest to belgijska baza danych o podmiotach gospodarki narodowej, umiejscowiona w strukturze organizacyjnej głównego urzędu statystycznego. Informacje o upadłościach są podawane do publicznej wiadomości poprzez publikację w belgijskim dzienniku rządowym *Moniteur Belge*⁹⁸. Dostęp do bazy danych o przedsiębiorstwach (w szczególności w zakresie danych rejestrowych oraz samych upadłości) jest zatem zbliżony i porównywalny do formy, w jakiej upubliczniane są analogiczne informacje w Polsce.

Co ciekawe, w Irlandii od 1922 r. archiwizowane są w formie papierowej wyłącznie dokumenty dotyczące niewypłacalności osób fizycznych (*Register of Personal Insolvencies – Rejestr Niewypłacalności Osób Fizycznych*), które są przechowywane w Examiner's Office of the High Court⁹⁹. W systemie tym również nie istnieje odrębny rejestr upadłości podmiotów gospodarczych. Dane te są natomiast odnotowywane w ak-

⁹⁵ Strona internetowa estońskiego Ministerstwa Sprawiedliwości: <http://www.rik.ee/e-ariregister> (dostęp: 02.10.2011).

⁹⁶ <http://www.rik.ee/e-ariregister/statistika> (dostęp: 15.01.2015).

⁹⁷ Dostęp do belgijskiego Wydziału Statystyki Ogólnej i Informacji Gospodarczej możliwy jest za pośrednictwem strony internetowej: <http://statbel.fgov.be>. Portal ten stanowi źródło opracowywanych cyklicznie raportów statystycznych, które również związane są problemowo z analizą procesów upadłościowych: *FPS Economy – Directorate General Statistics and Economic Information 2010: 9,570 bankruptcies causing 23,614 job losses*, Belgian Federal Government, 2010, s. 1–9.

⁹⁸ Dostęp do strony internetowej *Moniteur Belge*: http://www.ejustice.just.fgov.be/tsv_pub/index_f.htm (dostęp: 10.12.2014).

⁹⁹ Dane o niewypłacalności osób fizycznych nie są usuwane z rejestru. Natomiast po zakończonym postępowaniu sądowym zmienia się status osoby fizycznej, a także wskazywana jest data ukończenia postępowania (za: High Court Information, Bankruptcy and the Examiner's Office, Examiners Office in bankruptcy of Ireland, 2010, s. 7). Wyszukiwanie informacji w Personal Bankruptcy Register jest odpłatne (nawet przy negatywnym wyniku wyszukiwania), natomiast możliwe jest to wyłącznie poprzez osobisty kontakt z Examiners Office (<https://e-justice.europa.eu>). Podstawy prawne i zakres danych o upadłości osób fizycznych udostępnianych w rejestrze są zawarte w rozporządzeniu z 2002 r.: *Personal Insolvency Regulations, European Communities Regulations, S.I. No. 334*.

tach przedsiębiorstw znajdujących się w Urzędzie ds. Rejestracji Spółek (Companies Registration Office)¹⁰⁰. Na stronie internetowej urzędu istnieje bardzo podstawowa wyszukiwarka przedsiębiorstw (*Company Search*), za pomocą której można sprawdzić podstawowe informacje m.in. o statusie i aktywności podmiotów gospodarczych¹⁰¹. Poziom szczegółowości danych generowanych w tym systemie jest zbliżony do informacji uzyskiwanych z KRS online w Polsce.

Reasumując, choć można byłoby w tym miejscu podawać kolejne przykłady systemów centralnych baz upadłościowych w państwach członkowskich UE, należy podkreślić, że współcześnie wszelkie formy upubliczniania informacji o niewypłacalnych dłużnikach, powstałych zaległościach płatniczych, a także innych istotnych dla praktyki gospodarczej procesach powinny być udostępniane za pośrednictwem Internetu, aby przedsiębiorcy mogli je w pełni wykorzystywać. Wyłącznie wówczas ich wykorzystanie będzie użyteczne dla praktyki gospodarczej. Współcześnie okazuje się bowiem, że prowadzenie działalności gospodarczej jest w coraz większym stopniu transgraniczne. Dlatego też analiza zakresu oraz dostępności informacji o upadłościach przedsiębiorstw w różnych krajach Europy pozwala zauważyć, że, po pierwsze, ich ewolucja jest w różnych państwach na innym etapie – często jest to dopiero pierwsza faza inicjacji, polegająca na formułowaniu koncepcji i *benchmarkingu* rozwiązań z innych systemów (lub też ograniczająca się wyłącznie do ogólnych informacji o statusie i aktywności zarejestrowanych podmiotów gospodarczych); po drugie, zakres udostępnianych do publicznej wiadomości informacji jest bardzo zróżnicowany – od podawania wyłącznie informacji rejestrowych, aż po na bieżąco aktualizowane dane dotyczące statusu zmian rejestrowych w podmiotach gospodarczych, umożliwiające również generowanie online podglądu pism sądowych oraz innych dokumentów w postaci plików PDF.

Odrębną kwestią pozostaje w przedmiotowym dyskursie konieczność dostosowania formy, zakresu, a także częstotliwości publikacji okresowych raportów w kontekście upubliczniania makrogospodarczych statystyk, uwzględniających możliwie szeroki zakres informacji na temat procesów upadłościowych w gospodarce. Istotna jest tu synergia obu kierunków działań, a więc: 1) budowy i dostosowania do potrzeb rynku scentralizowanej bazy danych upadłościowych, a także 2) permanentnego monitoringu w celu bieżącego raportowania i prognozowania stanu upadłości przedsiębiorstw w gospodarce.

Podsumowanie

Złożoność uwarunkowań prawnych, ekonomicznych i społecznych upadłości przedsiębiorstw już na wstępie badań pozwalała przypuszczać, że podmioty te charakteryzuje wewnętrznie zróżnicowana struktura. Stawiając za cel główny w tej części opracowania analizę ich przestrzennej intensyfikacji regionalnej, polegającą na zbadaniu zróżnicowania intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, zaproponowano metodykę RBUP. Stała się ona punktem

¹⁰⁰ <http://www.cro.ie> (dostęp: 24.09.2011).

¹⁰¹ <http://www.cro.ie/search/CompanySearch.aspx> (dostęp: 24.09.2011).

wyjścia dla dalszych badań struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w siedmioletnim okresie badawczym, z których wnioski można ramowo ująć w postaci następujących punktów:

- 1) Na potrzeby procesu badawczego przyjęto trzystopniową miarę, służącą ocenie intensyfikacji procesów upadłościowych przedsiębiorstw w podziale administracyjnym (RBUP). Uwzględniała ona komplementarną bądź substytucyjną ocenę ich skali na tle: liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w danym regionie; liczby podmiotów gospodarki narodowej, które w analizowanym okresie uległy procesom likwidacyjnym; liczby złożonych wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw. Jak pokazały badania zgodności opracowanych rankingów województw, zastosowanie trzech zaproponowanych punktów odniesienia może być zasadne, gdyż w szczególności umożliwia przeprowadzenie badań uwypuklających inne kryteria takiej oceny. Sugerowane jest również komplementarne wykorzystywanie par: $RBUP_{(i)}^{(I)}$ wraz z $RBUP_{(i)}^{(III)}$ lub też $RBUP_{(i)}^{(II)}$ i $RBUP_{(i)}^{(III)}$ (zob. tabela 4.5). Natomiast pomiędzy wskaźnikami $RBUP_{(i)}^{(I)}$ i $RBUP_{(i)}^{(II)}$ zachodzi relatywnie duża zgodność uporządkowania, dlatego w dalszych badaniach nad intensyfikacją regionalną upadłości przedsiębiorstw w Polsce można traktować je substytucyjnie.
- 2) Przestrzenne różnicowanie intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013 pozwala zauważyć, że tylko w 4 województwach Polski ogółem w badanym okresie ogłoszono aż 53,56% upadłości przedsiębiorstw, a jednocześnie w regionach tych udział zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej stanowił 47,44% populacji zaewidencjonowanych w GUS na obszarze całego kraju jednostek¹⁰²; udział wyrejestrowanych z REGON jednostek wynosił 43,65% ogółu likwidacji podmiotów gospodarki narodowej tego okresu; zostało złożonych aż 53,03% wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw.
- 3) Analiza demograficzna cyklu życia upadających w Polsce przedsiębiorstw pozwoliła pozytywnie zweryfikować postawioną we wstępie hipotezę badawczą, zgodnie z którą instytucja upadłości przedsiębiorstw w Polsce w istocie nie stanowi w przeważającej mierze sposobu na wyjście z rynku dla nowo zakładanych przedsiębiorstw, natomiast jest ona częściej wykorzystywana przez podmioty gospodarcze mające dłuższą (wieloletnią) historię funkcjonowania na rynku. Okazało się bowiem, że w latach 2007–2013 połowa upadłości przedsiębiorstw obejmowała podmioty funkcjonujące na rynku dłużej niż 9 lat i 9 miesięcy. Niepełna co czwarta ogłaszana w tym okresie upadłość przedsiębiorstwa (23,98% poddanych analizie obserwacji) dotyczyła jednostek, których okres funkcjonowania nie był dłuższy niż 5 lat. Natomiast zaledwie 0,81% ogłoszonych upadłości obejmowało jednostki, które funkcjonowały nie dłużej niż rok od daty wpisu do stosownego rejestru (zob. podrozdział 4.2).

¹⁰² Regiony o najwyższej koncentracji upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 to województwa: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie oraz wielkopolskie. Zob. szerzej: podrozdział 4.1.4.2 książki.

- 4) Analiza charakteru toczących się w Polsce spraw w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw wskazuje na bardzo dużą dysproporcję pomiędzy skalą orzekanych upadłości, które są prowadzone w celu likwidacji majątku dłużnika (LM) a liczbą tzw. upadłości układowych (MZU). W latach 2007–2013 występowała przeciętnie dominacja upadłości likwidacyjnych na poziomie 82,38% nad upadłościami układowymi (17,62%). W kontekście ekonomicznej analizy Prawa upadłościowego i naprawczego, a także jego krytycznej oceny (zob. zwłaszcza rozdział 2) wyniki tej części książki są zbieżne, na poziomie analizy strukturalnej, z wcześniej artykułowanymi wnioskami. Należy również podkreślić w tym miejscu dostrzegalny w przedmiotowych sprawach deficyt mediacji na drodze zawierania układu wierzycieli z niewypłacalnymi dłużnikami. Wspomniana konieczność działania na rzecz wzrostu świadomości u przedsiębiorców co do czasu trwania procesów upadłościowych w Polsce, a także przeciętnego (bardzo niskiego) poziomu odzyskiwania wymagalnych wierzytelności z masy upadłościowej może w przyszłości stać się jedną z determinant zwiększających udział upadłości układowych w strukturze orzeczeń sądów gospodarczych.
- 5) Pomimo zdecydowanie odmiennego rozkładu form prawnych w populacji podmiotów gospodarki narodowej najliczniejszy udział w upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 miały spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Przeciętnie w okresie badania stanowiły one 62,80% ogółu upadłości, natomiast dominujące w populacji jednostek zarejestrowanych w REGON osoby fizyczne samodzielnie prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą stanowiły w analizowanych latach średnio 20,17% ogółu upadłości. Zdecydowana większość analizowanych upadłości w okresie realizacji badań była własnością krajowych osób fizycznych bądź alternatywnie została zaklasyfikowana w nomenklaturze GUS jako własność prywatna krajowa pozostała, co jednak wyjaśnia w tym przypadku rozkład form własności, jaki występuje w populacji generalnej podmiotów gospodarki narodowej.
- 6) Ważne z punktu widzenia praktyki gospodarczej wnioski może przynieść ponadto analiza branżowa upadłości przedsiębiorstw, dzięki której możliwa jest ocena dysfunkcji w relacjach pomiędzy uczestnikami obrotu gospodarczego w określonych sektorach i branżach gospodarki (zob. podrozdział 4.3.4). Postulowana w ostatniej części tego rozdziału realizacja cyklicznego monitoringu procesów upadłościowych mogłaby nie tylko na bieżąco dostarczać wiedzy na temat tych ważnych, choć często niewralgicznych w praktyce gospodarczej procesów, ale także perspektywicznie wpłynąć na rozwój skutecznych metod kwantyfikacji ryzyka upadłości kontrahentów w obrocie gospodarczym.

ZAKOŃCZENIE

W piśmiennictwie ekonomicznym problematyka bankructw oraz upadłości przedsiębiorstw jest podnoszona przez wielu badaczy. Zazwyczaj podejmują oni ten wątek w nawiązaniu do pewnych przełomowych faz w cyklu życia przedsiębiorstwa, skokowo zmieniających dotychczasowe drogi rozwoju organizacji. Uogólniając, można jednak zauważyć, że pogłębione badania w tym zakresie pojawiły się w polskiej literaturze dopiero w ostatniej dekadzie. W dalszym ciągu problematyka ta pozostawia wiele otwartych i nieugruntowanych w teorii obszarów badawczych. Do ważnych nurtów badawczych w szczególności należy zaliczyć takie, jak:

- 1) trwale umiejscowienie badań nad strukturą i intensyfikacją upadłości oraz nad bankructwami przedsiębiorstw w gospodarce w nurcie określanym w literaturze przedmiotu jako „demografia biznesu” (ang. *business demography*);
- 2) analiza ekonomicznych i społecznych konsekwencji upadłości przedsiębiorstw oraz ich wpływu na życie osobiste pracowników tych organizacji, realizowana głównie za pomocą monograficznych badań naukowych, polegających na pogłębionych studiach indywidualnie rozpatrywanych przypadków upadłości przedsiębiorstw;
- 3) analiza efektywności prowadzonych przez sądy gospodarcze w Polsce postępowań upadłościowych, uwzględniająca m.in. trzy fundamentalne kryteria ich oceny, tj. czas trwania, koszty prowadzenia postępowań upadłościowych oraz stopień zaspokojenia wierzycieli z masy upadłościowej;
- 4) ocena i rekomendacje zmian w dotychczasowym systemie prawnym, definiującym szeroko pojęte procesy restrukturyzacyjne przedsiębiorstw, a w szczególności procesy upadłościowe i naprawcze, w tym również badania uwzględniające problematykę upadłości transgranicznych;
- 5) diagnoza i rekomendacje do budowy szeroko pojętej transparentności instytucji upadłości przedsiębiorstw w gospodarce polskiej poprzez *benchmarking* wzorców oraz rozwiązań z innych państw, a także wykorzystanie aplikacji informatycznych umożliwiających weryfikację wiarygodności płatniczej stron transakcji gospodarczych;
- 6) prospektywna analiza finansowa w ocenie zdolności przedsiębiorstwa do zachowania ciągłości funkcjonowania, połączona z podjętym w literaturze przedmiotu problemem „agresywnej rachunkowości”, a także uwzględniająca konieczność skupienia się na badaniach jednostek gospodarczych stosujących uproszczone formy sprawozdawczości;

- 7) weryfikacja skuteczności stosowania systemów wczesnego ostrzegania opartych na sprawozdawczości finansowej oraz budowa nowych modeli wczesnego ostrzegania, uwzględniających konieczność zróżnicowania sektorowego (branżowego) upadających przedsiębiorstw.

Podjęte w niniejszym opracowaniu problemy badawcze, które zostały zawarte w części empirycznej pracy, są zbieżne w szczególności z definicjami zidentyfikowanych nurtów, które zawarto w punktach 1 oraz 6. W opublikowanym dotychczas dorobku naukowym autor podejmował również badania nad bankructwami i upadłościami przedsiębiorstw opisane w punktach: 4, 5 i 7, lecz celowo nie uwzględnił tej problematyki w niniejszym opracowaniu, co również podkreślono we wstępie niniejszej książki. Warto nadmienić, że planowana działalność naukowa w kolejnych latach będzie obejmować natomiast eksplorację i znaczące zaawansowanie pogłębionych badań w nurcie 7. Badania te będą ukierunkowane przede wszystkim na budowę nowych, dedykowanych branżowo modeli wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw, z wykorzystaniem metod analizy wielowymiarowej.

Jak wynika z lektury oraz komplementarnego zestawienia układu treści poszczególnych rozdziałów opracowania, stale tworzona oraz ewoluująca teoria bankructw i upadłości przedsiębiorstw jest wielowątkowa i wymaga umiejętności łączenia zjawisk zarówno o charakterze ilościowym, jak i jakościowym, przy uwzględnieniu i zintegrowaniu wiedzy przede wszystkim z dziedziny nauk społecznych, ekonomicznych oraz prawnych.

Problematyka bankructw i upadłości przedsiębiorstw jest tak złożona i skomplikowana, że prawdopodobnie trudno będzie w jakimkolwiek momencie rozwoju tego nurtu badawczego uznać, że jest on wyczerpany. Zapewne z tymi samymi dylematami muszą jednak godzić się przedstawiciele innych dziedzin oraz dyscyplin naukowych. Doskonale stanowisko to wyraził M. Bratnicki, twierdząc, że „żaden język teoretyczny, pozwalający wyartykułować zmienne, którym można przypisać dobrze określone wartości, nie jest w stanie wyczerpać całej treści zarządzania”¹. Wiąże się to ze swoistym nieredukowalnym pluralizmem spojrzeń, stanowiącym „rozszerzenie zasady nieoznaczoności poprzez zasadę komplementarności”. Jak zauważa M. Bratnicki, „prawdziwa nauka, jaka płynie z zasady komplementarności, polega na uwypukleniu bogactwa realnego świata zarządzania, tak niepomiernego, iż nie sposób zawrzeć w żadnej pojedynczej strukturze logicznej”². Ten swoisty poziom skromności badawczej stanowi warunek konieczny dla rozwoju nauki. Obserwacja rzeczywistości wyłącznie z „perspektywy szczytu” nie pozwala bowiem dostrzec innych wyżyn, które mogłyby zdefiniować kolejne pola badawcze, a także sformułować cele stanowiące dalsze wyzwania naukowe. Stąd też niewątpliwa trudność w wypracowaniu ostatecznego i możliwie obiektywnego spojrzenia na procesy upadłościowe przedsiębiorstw w gospodarce. Co godne podkreślenia, w dalszym procesie budowania podstaw teoretycznych uwarunkowań bankructw oraz upadłości przedsiębiorstw należy opierać się na interdyscyplinarnej współpracy oraz tworzeniu zintegrowanych zespołów projektowych. Taka

¹ M. Bratnicki, *Transformacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 1998, s. 156.

² Ibidem, s. 157.

formuła pracy naukowej pozwoli na pełniejsze zrozumienie istoty tych trudnych, bo specyficznych i indywidualnych dla każdej upadłości, procesów ją determinujących.

W języku chińskim, uznawanym za jeden z najstarszych języków świata, którym posługuje się obecnie około 19% populacji ludzkiej, zamieszkującej jeden z najstarszych ośrodków cywilizacyjnych, występuje słowo *wēiji*, pisane dwoma znakami: 危机 w zapisie uproszczonym lub też 危機 w wersji tradycyjnej. Bez względu na rodzaj zapisu, połączenie tych dwóch znaków jest tożsame i tłumaczy się je jako „kryzys”. Co ciekawe, oddzielnie znaki te oznaczają „zagrożenie” oraz „szansę”. Nie bez przyczyny w podsumowaniu do niniejszego opracowania przywoływana jest ta ciekawa lingwistycznie konstrukcja. Stanowi ona bowiem doskonałą *puentę* wywodu, jaki został przeprowadzony w pierwszym rozdziale książki: destrukcyjna siła kryzysu właściwego może prowadzić przedsiębiorstwo ku upadłości, natomiast sytuacja kryzysowa ma charakter morfogenetyczny, a więc daje szansę na ponowne odrodzenie. Bagatelizacja i rozwój sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie skutkują przejściem w etap kryzysu właściwego, bankructwa i ostatecznie upadłości. Można zatem umiejscawiać kryzys i sytuację kryzysową w teorii i praktyce zarządzania właśnie w tym dychotomicznym układzie. Wpisuje się on doskonale w cykl życia przedsiębiorstwa, bez znaczenia, czy będzie definiowany metaforycznie w analogii do drogi rozwoju postrzeganej przez pryzmat ewolucji Darwinowskiej, czy też do teorii równowagi przerywanej (ang. *Punctuated Equilibrium Theory*). Wydaje się jednak, że dopiero połączenie obu, tylko pozornie sprzecznych, koncepcji rozwoju organizmów żywych, a w przedmiotowym dyskursie – organizacji (przedsiębiorstwa), umożliwi pełną percepcję zachodzących w jej cyklu życia procesów rozwojowych.

Tym samym poprzez interdyscyplinarny przegląd piśmiennictwa na drodze dedukcji pozytywnie zweryfikowane zostały postawione we wstępie opracowania hipotezy badawcze nr: (1)³, (2)⁴, (3)⁵. Jeśli pozostać na poziomie tzw. myślenia intuicyjnego (D. Kahneman), to dostrzeżenie morfogenetycznej szansy na „nową rzeczywistość” wydaje się bardzo trudne. Jednak rozpatrując nieliniowo ten stan na drodze rozwoju przedsiębiorstwa, można lub nawet należy dostrzec drzemający w jego chaotycznym wymiarze „ optymizm”. Należy zwrócić uwagę, że z jednej strony nawet niewielka zmiana i odstępstwo od zakładanej drogi rozwoju organizacji może prowadzić ją ku

³ Intuicyjne postrzeganie przez człowieka zjawisk kryzysogennych (sytuacji kryzysowych) oraz ich następstw jako zjawisk destrukcyjnych i pejoratywnych w rzeczywistości nie musi oznaczać (w perspektywie horyzontalnej) końca organizacji, lecz może stanowić początek jej odrodzenia i lepszego bytu.

⁴ Zidentyfikowane we właściwym czasie oraz odpowiednio zarządzane sytuacje kryzysowe mogą stanowić swoisty katalizator pozytywnych zmian na drodze rozwoju w czasie przedsiębiorstwa, natomiast brak wrażliwości i bagatelizowanie stopniowo narastających przejawów sytuacji kryzysowej determinuje doprowadzenie do zjawiska „kryzysu właściwego”, które może okazać się destrukcyjne dla dalszego funkcjonowania organizacji.

⁵ Poprzez sytuacje kryzysowe organizacja adaptacyjnie rozwija się oraz przekształca w kolejne, adekwatne do wymogów rynku postaci, zaś lekceważenie symptomów rodzącej się sytuacji kryzysowej doprowadza ją do punktu zwrotnego, w którym musi się ona zmierzyć z destrukcyjną siłą zjawiska kryzysu właściwego.

destrukcji. Z drugiej jednak strony przestrzeń życia gospodarczego musi zostać wypełniona nowym „ładunkiem”, gdyż także ona nie toleruje „próżni”. To spojrzenie w zdecydowanej mierze uwiarygadnia połączenie aspektów teoretycznych zawartych w tzw. kreatywnej destrukcji J.A. Schumpetera z elementami teorii chaosu.

Podczas studiów literaturowych szczególne znaczenie w procesie weryfikacji sformułowanych hipotez badawczych odgrywały m.in. poglądy i badania realizowane przez E. Romanelli i M.L. Tushmana. Autorzy ci sformułowali bowiem następujące, również zbieżne z poglądami autora opracowania, hipotezy badawcze: 1) przekształcenia organizacyjne dokonują się najczęściej w wyniku krótkich, nieciągłych zmian, obejmujących kluczowe dziedziny aktywności organizacji; 2) małe zmiany w poszczególnych dziedzinach aktywności organizacyjnej przedsiębiorstwa nie kumulują się stopniowo, prowadząc w rezultacie do jej fundamentalnej transformacji; 3) duże obniżenie wydajności i aktywności organizacji w krótkim okresie zwiększa prawdopodobieństwo jej rewolucyjnej transformacji; 4) istotne zmiany warunków zewnętrznych działania organizacji zwiększają prawdopodobieństwo jej rewolucyjnej transformacji; 5) zmiany personalne na poziomie zarządu zwiększają prawdopodobieństwo rewolucyjnej transformacji organizacji. W szczególności z ostatnią hipotezą koresponduje zasadność dalszej weryfikacji sformułowanego w pierwszym rozdziale poglądu, że pracownicy niższego szczebla mogą dostrzegać i odczuwać szybciej skutki rozwijającej się sytuacji kryzysowej niż kierownictwo średniego i wyższego szczebla, które zauważa często już jej widoczne konsekwencje. Pogląd ten jest związany z operacyjnym angażowaniem pracowników niższego szczebla w bieżące realizowanie zadań. Jednak wydaje się, że zasadność takiego sformułowania odnosi się w większym stopniu do rozwoju sytuacji kryzysowej w wyniku zaistnienia endogenicznych czynników kryzysogennych. Jak podkreślał J. Batorski, powołując się na poglądy Ch. Argyrisa i D.A. Schöna, „można przypuszczać, że w sprawnym zarządzaniu kryzysem najbardziej przydatne jest uczenie się jednocyklowe, natomiast uczenie się przez kryzys, tzn. uczenie się unikania kryzysów (...), wymaga przede wszystkim uczenia się dwucyklowego”⁶.

Podjęte w rozdziale drugim rozważania i badania empiryczne doprowadziły do zmierzenia się z kolejnym, bardzo trudnym do jednoznacznej kwantyfikacji, problemem badawczym. Związany był on z często artykułowanym w literaturze przedmiotu zjawiskiem dużej skali ekonomicznych bankructw w gospodarce. Ich liczba wyrażona ilościowo poprzez skalę samych upadłości przedsiębiorstw okazuje się bowiem zdecydowanie niewystarczającym kwantyfikatorem. Tym samym sformułowano pogląd, że zmniejsza się luka nieobjętych sądowymi procesami upadłościowymi ekonomicznych bankructw przedsiębiorstw w gospodarce, a zjawisko to jest stymulowane właśnie wzrostem liczby orzekanych upadłości przedsiębiorstw. Jakkolwiek pogląd ten może wydawać się oryginalny, to jednak z uwagi na brak możliwości jednoznacznej kwantyfikacji skali bankructw przedsiębiorstw w gospodarce może on (a nawet powinien) być dyskusyjny. W tej materii będzie stanowił raczej głos w otwierającym się dyskursie badawczym, nie zaś wynik badań oraz ostatecznie formułowanych wniosków. Bankructwa przedsiębiorstw w dalszym ciągu pozostają bowiem niemożliwe do dokład-

⁶ Ch. Argyris, D.A. Schön, *Organizational Learning II...*, za: J. Batorski, *Kryzys organizacyjny...*, s. 14.

nej kwantyfikacji, natomiast ich skalę można jedynie przybliżyć m.in. poprzez analizę liczby składanych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych. Zgodnie z poglądami J. Pietera ta część książki ma znamiona pracy koncepcyjnej, gdyż ogranicza się do „wstępnych kroków”, poprzedzających etap studiów w ramach prac metodologicznych, które jednak uznaje się za „ważne i potrzebne dla postępu badań naukowych”⁷.

Jednym z głównych i niezwykle ważnych czynników decydujących o poziomie ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstw jest struktura przyjętych i akceptowanych form dokonywania rozliczeń pomiędzy stronami obrotu gospodarczego. Tak sformułowana we wstępie hipoteza badawcza (5)⁸ korespondowała ściśle z hipotezą (4): symptomy zbliżającej się upadłości przedsiębiorstwa są dostrzegalne na poziomie analizy wskaźnikowej już w okresie od roku do 4 lat poprzedzających sądowe orzeczenie o niewypłacalności dłużnika. Tym samym dostrzegalny w teorii, ale przede wszystkim potwierdzony oraz uszczegółowiony badaniami empirycznymi mechanizm oparty na 3 etapach – od 1) rozwoju sytuacji kryzysowej poprzez 2) kryzys właściwy do 3) upadłości przedsiębiorstw – można wyprzedzająco sprowadzić do określonych, kwantytatywnych symptomów. Zostały one zidentyfikowane pierwotnie w oparciu o przeprowadzoną w rozdziale drugim analizę piśmiennictwa ekonomicznego, ale także potwierdzone i uszczegółowione przeprowadzonymi badaniami empirycznymi w rozdziale trzecim.

- 1) Przedsiębiorstwo doświadcza gwałtownego spadku przychodów ze sprzedaży, za którym niejednokrotnie w wyniku decyzji managementu następuje zmniejszenie wartości aktywów trwałych, w celu: a) odchudzenia struktury majątkowej, b) ograniczenia kosztów stałych, c) pozyskania środków na bieżącą działalność. Działanie takie jest odpowiedzią managementu na problemy finansowe (szerzej: podrozdział 3.2.6).
- 2) Występuje zachwianie proporcji między zdolnością przedsiębiorstwa do terminowego inkasa należności a cyklem rotacji zobowiązań, a ponadto w wyniku czynników opisanych w punkcie pierwszym następuje nieefektywne zarządzanie zamrożonym w zapasach kapitałem obrotowym. W efekcie terminy regulowania zapadalnych zobowiązań wydłużane są do nieakceptowalnych przez wierzycieli. Zaburzone zostają tym samym składowe CKG (szerzej: podrozdziały 3.2.3 i 3.2.5).
- 3) Nagła konieczność poszukiwania źródeł finansowania bieżącej działalności powoduje wzrost poziomu finansowania działalności gospodarczej z kapitałów obcych, a często także w wyniku czynników opisanych w pierwszym punkcie następuje spadek zdolności obsługi tego zadłużenia (szerzej: podrozdział 3.2.4).
- 4) W przedsiębiorstwie pojawiają się wyraźne sygnały świadczące o trwałym osłabieniu nie tylko jego zdolności płatniczej, ale też kondycji ekonomicznej. Na drodze analizy wzorcowych układów nierówności można dostrzec niepokojące konsekwencje nieporównywalnego obniżania kosztów w stosunku do zmniejszonych przychodów ze sprzedaży (szerzej: podrozdział 3.2.7).

⁷ J. Pieter, *Ogólna metodologia...*, s. 29–31.

⁸ Poziom zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa jest zdeterminowany przyjętą formą i ustalonym okresem (terminem płatności) regulowania zobowiązań pieniężnych przez strony transakcji gospodarczych.

Szeroko opracowane w załączniku 2 kwantytatywne symptomy bankructwa na drodze do upadłości przedsiębiorstw stanowią rozszerzenie i uszczegółowienie opisanych w rozdziale trzecim wyników badań sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadających w okresie od roku do 4 lat przed sądowym orzeczeniem o ich niewypłacalności. W wyniku tych badań zidentyfikowane zostały przedziały wybranych wskaźników analizy finansowej, badanych w 4 kolejnych latach przed upadłością przedsiębiorstw należących do 16 wybranych branż. Podział próby badawczej, opisanej w podrozdziale 3.2.1, na względnie homogeniczne zbiory upadłych jednostek z wybranych branż był możliwy do przeprowadzenia dzięki zgromadzeniu danych finansowych 2739 upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw, stanowiących 57,66% populacji generalnej upadłości przedsiębiorstw z tego okresu⁹.

Sformułowane we wstępie do opracowania hipotezy badawcze nr: (6)¹⁰ i (7)¹¹ zostały na drodze przeprowadzonych badań również zweryfikowane pozytywnie. Dzięki zastosowaniu współczynnika LQ, a także jego modyfikacji w postaci trzech kolejnych poziomów RBUP zbudowano mapy obrazujące zmiany w koncentracji (intensyfikacji) upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski. Autorska propozycja oceny ich koncentracji opiera się na trzystopniowym odniesieniu ich skali do: (I) ogółu zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej; (II) liczby wyrejestrowanych (zlikwidowanych) w danym roku podmiotów z tego rejestru GUS; a także (III) liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych.

Na uwagę w tej części książki zasługuje również analiza struktury poddanych badaniom jednostek gospodarczych, którą kończy ocena newralgicznych sektorów i branż, w jakich w okresie objętym badaniami zaobserwowano największy udział upadłości przedsiębiorstw. Interesujące wnioski płyną z badań zrealizowanych w celu weryfikacji ostatniej z postawionych w opracowaniu hipotez badawczych (nr 8)¹². Zostały one zawarte w podrozdziale 4.2. Okazało się bowiem, że tylko co trzecia ogłoszona w Pol-

⁹ Analizowane w rozdziale trzecim upadłości przedsiębiorstw objęły wyłącznie te jednostki gospodarcze, które składały w latach poprzedzających ich upadłość sprawozdania finansowe do właściwego ich siedzibie prowadzonej działalności gospodarczej sądu rejestrowego. Natomiast populacja generalna 4750 upadłych w latach 2007–2013 jednostek gospodarczych poddana została wielopłaszczyznowym badaniom strukturalnym w rozdziale czwartym.

¹⁰ Przestrzenny rozkład skali upadłości przedsiębiorstw w Polsce jest zróżnicowany, a jego dysproporcje wynikają m.in. z nieproporcjonalnego rozkładu podmiotów gospodarki narodowej – zarejestrowanych, likwidowanych, a także względem których składane są wnioski upadłościowe – w podziale administracyjnym Polski.

¹¹ Charakterystyczne dla procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce jest nie tylko ich przestrzenne (regionalne) zróżnicowanie, lecz także wielowymiarowa wewnętrzna różnorodność ich struktury, odnosząca się zarówno do sposobu ich przebiegu, jak i w szczególności do ich: formy organizacyjno-prawnej, formy własności oraz przedmiotu realizowanych przez nie działalności gospodarczych.

¹² Instytucja upadłości przedsiębiorstw w Polsce nie stanowi w przeważającej mierze sposobu na wyjście z rynku dla nowo zakładanych przedsiębiorstw, natomiast jest ona częściej wykorzystywana przez podmioty gospodarcze mające dłuższą (wieloletnią) historię funkcjonowania na rynku.

sce upadłość dotyczyła podmiotów, których wiek nie przekraczał 6 lat, licząc od daty wpisu do stosownego rejestru (KRS lub EDG). Niemal połowa upadłości była orzekana w stosunku do przedsiębiorstw, które funkcjonowały na rynku przez ponad 10 lat. Natomiast w opozycji do często formułowanych w literaturze przedmiotu poglądów udowodniono, że upadłości podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku nie dłużej niż rok stanowiły w latach 2007–2013 w Polsce niespełna 1% ogółu analizowanych przypadków. Ich skumulowany udział, mierzony wraz z upadłościami przedsiębiorstw o maksymalnie dwuletniej historii działalności, wynosił niecałe 5% ogółu upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych.

Zamknięcie etapu pracy naukowej z zakresu analizy oraz oceny uwarunkowań bankructw i upadłości przedsiębiorstw było konieczne. Pozostaje jednak niedosyt badawczy związany z potrzebą dalszego zgłębiania tej bardzo różnorodnej i wieloaspektowej problematyki. Scenariusze dalszego jej rozwoju pisane są bowiem przez życie gospodarcze, ale też na potrzeby gospodarki będą ulegać dalszej ewolucji. Mam nadzieję, że opracowanie to stanie się zarówno przedmiotem krytycznej analizy, jak i inspiracją do dyskusji oraz dalszego rozwoju tej niezwykle ważnej dla teorii zarządzania, ale i samej praktyki gospodarczej, tematyki.

Załącznik 1. Podmioty gospodarki narodowej w REGON (dane GUS), wnioski upadłościowe (dane MS RP)

Tabela Z.1.1. Stan podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)

Lp.	Województwo	Liczba podmiotów gospodarczych na koniec roku [NE _t]							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	609 601	627 277	649 354	646 696	681 012	675 099	699 212	724 997
2.	śląskie	425 499	427 413	428 920	430 578	451 635	443 420	453 496	460 350
3.	wielkopolskie	345 669	352 236	361 046	359 350	375 482	376 483	387 977	397 855
4.	małopolskie	289 368	293 845	301 573	314 017	331 363	331 595	343 375	351 074
5.	dolnośląskie	303 050	308 308	316 720	316 811	331 247	327 625	336 928	347 561
6.	pomorskie	229 010	232 806	240 496	249 262	260 202	258 197	265 033	271 784
7.	łódzkie	241 221	240 862	242 264	220 706	230 908	228 537	234 079	237 915
8.	zachodniopomorskie	209 478	210 750	213 124	215 079	220 404	214 584	217 045	219 579
9.	kujawsko-pomorskie	186 949	188 531	192 182	182 031	186 007	184 365	187 996	191 252
10.	lubelskie	150 579	151 514	154 595	156 180	164 076	162 095	166 027	169 762
11.	podkarpackie	140 656	142 056	144 263	144 999	152 618	151 091	155 034	159 627
12.	warmińsko-mazurskie	111 311	113 058	115 821	114 821	119 028	117 172	119 913	122 226
13.	świętokrzyskie	106 312	106 904	108 399	105 678	108 715	105 906	108 068	109 882
14.	lubuskie	105 559	106 450	101 861	101 406	106 111	104 430	107 689	109 840
15.	opolskie	92 846	94 933	96 246	95 481	99 118	97 560	98 741	100 038
16.	podlaskie	88 931	88 665	90 229	89 578	91 876	91 738	94 721	96 517
	Polska ogółem	3 636 039	3 685 608	3 757 093	3 742 673	3 909 802	3 869 897	3 975 334	4 070 259

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014).

Tabela Z.1.2. Liczba wyrejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej z REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)

Lp.	Województwo	Liczba wyrejestrowanych podmiotów gospodarczych							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	39 050	30 647	28 794	53 670	33 516	64 008	37 976	40 955
2.	śląskie	31 949	28 520	31 346	37 924	25 473	44 894	28 060	30 068
3.	wielkopolskie	24 819	22 486	22 847	34 786	22 378	33 055	24 255	25 865
4.	małopolskie	24 061	19 489	19 371	19 074	19 301	29 925	20 195	23 347
5.	dolnośląskie	25 036	20 201	19 075	29 023	19 160	33 463	21 004	22 189
6.	pomorskie	18 489	18 971	16 868	16 443	16 811	26 659	18 496	19 269
7.	łódzkie	25 290	17 849	17 630	42 320	15 229	23 178	15 896	17 429
8.	zachodniopomorskie	15 252	16 234	16 283	17 830	15 456	24 298	16 091	16 193
9.	kujawsko-pomorskie	15 802	13 805	12 922	27 834	15 438	19 800	14 002	15 023
10.	lubelskie	10 335	11 440	10 308	12 708	9 973	16 082	11 080	11 377
11.	podkarpackie	9 357	9 280	9 368	12 897	8 334	14 978	9 912	10 519
12.	warmińsko-mazurskie	9 386	8 532	8 520	13 532	9 414	12 922	8 731	9 394
13.	lubuskie	5 598	7 946	13 328	10 913	7 113	11 615	7 606	7 746
14.	świętokrzyskie	5 595	6 492	6 442	11 123	7 431	11 309	7 046	7 542
15.	podlaskie	7 332	7 074	6 260	9 032	7 711	9 022	6 408	6 971
16.	opolskie	3 739	3 824	5 603	8 421	4 955	8 409	5 555	6 017
	Polska ogółem	271 090	242 790	244 965	357 530	237 693	383 617	252 313	269 904

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014).

Tabela Z.1.3. Liczba nowo utworzonych podmiotów gospodarki narodowej według REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)

Lp.	Województwo	Liczba nowo utworzonych podmiotów gospodarczych [NE(c) _t]							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	46 900	47 717	50 070	51 916	66 405	57 402	60 786	65 439
2.	śląskie	31 755	30 646	33 176	39 646	46 390	36 998	38 320	37 183
3.	wielkopolskie	29 398	29 249	31 598	33 380	38 182	33 847	35 353	35 507
4.	dolnośląskie	25 970	25 580	27 454	29 410	33 382	29 948	30 300	32 891
5.	małopolskie	24 367	24 119	27 059	31 388	36 383	30 463	32 058	31 236
6.	pomorskie	21 239	22 737	24 480	25 099	27 486	24 829	25 261	25 875
7.	łódzkie	18 375	18 084	19 530	22 316	25 165	21 105	21 755	21 643
8.	zachodniopomorskie	18 182	17 740	18 873	19 911	20 824	18 852	18 806	18 874
9.	kujawsko-pomorskie	15 923	15 606	16 701	18 295	19 482	18 289	17 799	18 452
10.	lubelskie	12 489	12 825	13 652	15 006	17 729	14 673	15 515	15 488
11.	podkarpackie	11 332	11 049	11 769	14 203	15 855	13 774	14 115	15 314
12.	warmińsko-mazurskie	10 816	10 409	11 334	12 763	13 660	11 135	11 588	11 851
13.	lubuskie	9 142	8 986	9 267	10 521	11 779	10 075	10 891	9 973
14.	świętokrzyskie	7 712	7 305	8 084	9 035	10 548	8 880	9 428	9 558
15.	podlaskie	7 682	7 074	7 952	8 946	10 193	8 897	9 470	8 793
16.	opolskie	6 020	5 907	6 955	7 821	8 542	6 920	6 922	7 410
Polska ogółem		297 302	295 033	317 954	349 656	402 005	346 087	358 367	365 487

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014).

Tabela Z.1.4. Stopa wyjścia brutto (ang. *death rate*) podmiotów gospodarki narodowej [R_{exit}] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [R_{exit}] w ostatnim roku analizy) [%]

Lp.	Województwo	Stopa wyjścia brutto podmiotów gospodarczych w roku t [R_{exit}]						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	kujawsko-pomorskie	7,50	6,92	14,80	8,52	10,72	7,68	8,08
2.	warmińsko-mazurskie	7,78	7,58	11,88	8,23	10,91	7,55	7,95
3.	łódzkie	7,65	7,53	18,11	6,78	10,17	7,09	7,61
4.	zachodniopomorskie	7,86	7,83	8,43	7,21	11,19	7,62	7,53
5.	podlaskie	8,25	7,20	10,64	8,81	9,83	7,07	7,39
6.	lubuskie	7,67	13,02	10,78	6,98	11,08	7,31	7,26
7.	pomorskie	8,27	7,21	6,79	6,64	10,31	7,14	7,22
8.	świętokrzyskie	6,31	6,16	10,85	7,11	10,75	6,86	7,17
9.	lubelskie	7,90	6,98	8,68	6,30	10,15	7,15	7,08
10.	podkarpackie	6,86	6,73	9,34	5,68	10,03	6,73	6,92
11.	małopolskie	6,79	6,58	6,28	6,06	9,12	6,12	6,85
12.	śląskie	6,75	7,41	8,86	5,88	10,01	6,37	6,69
13.	dolnośląskie	6,71	6,18	9,26	5,98	10,13	6,41	6,61
14.	wielkopolskie	6,56	6,47	9,72	6,14	8,75	6,34	6,61
15.	opolskie	4,11	5,94	8,92	5,14	8,55	5,88	6,19
16.	mazowieckie	4,93	4,46	8,40	4,96	9,30	5,43	5,67
	Polska ogółem	6,75	6,69	9,69	6,28	9,87	6,54	6,81

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014) zawartych w tabelach Z.1.1 i Z.1.2.

Tabela Z.1.5. Stopa wejścia netto podmiotów gospodarki narodowej [$R_{\text{enter (netto)}}$] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [$R_{\text{enter (netto)}}$] w ostatnim roku analizy) [%]

Lp.	Województwo	Stopa wejścia netto podmiotów gospodarczych w roku t [$R_{\text{enter (netto)}}$]						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	2,90	3,52	-0,41	5,31	-0,87	3,57	3,69
2.	dolnośląskie	1,74	2,73	0,03	4,56	-1,09	2,84	3,16
3.	podkarpackie	1,00	1,55	0,51	5,25	-1,00	2,61	2,96
4.	pomorskie	1,66	3,30	3,64	4,39	-0,77	2,65	2,55
5.	wielkopolskie	1,90	2,50	-0,47	4,49	0,27	3,05	2,55
6.	lubelskie	0,62	2,03	1,03	5,06	-1,21	2,43	2,25
7.	małopolskie	1,55	2,63	4,13	5,52	0,07	3,55	2,24
8.	lubuskie	0,84	-4,31	-0,45	4,64	-1,58	3,12	2,00
9.	warmińsko-mazurskie	1,57	2,44	-0,86	3,66	-1,56	2,34	1,93
10.	podlaskie	-0,30	1,76	-0,72	2,57	-0,15	3,25	1,90
11.	kujawsko-pomorskie	0,85	1,94	-5,28	2,18	-0,88	1,97	1,73
12.	świętokrzyskie	0,56	1,40	-2,51	2,87	-2,58	2,04	1,68
13.	łódzkie	-0,15	0,58	-8,90	4,62	-1,03	2,42	1,64
14.	śląskie	0,45	0,35	0,39	4,89	-1,82	2,27	1,51
15.	opolskie	2,25	1,38	-0,79	3,81	-1,57	1,21	1,31
16.	zachodniopomorskie	0,61	1,13	0,92	2,48	-2,64	1,15	1,17
	Polska ogółem	1,36	1,94	-0,38	4,47	-1,02	2,72	2,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014) zawartych w tabeli Z.1.1.

Tabela Z.1.6. Wskaźnik otwartości (ang. *turnover rate*) podmiotów gospodarki narodowej [$R_{enter} + R_{exit}$] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [$R_{enter} + R_{exit}$] w ostatnim roku analizy)

Lp.	Województwo	Wskaźnik otwartości podmiotów gospodarczych w roku t [$R_{enter} + R_{exit}$]						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	kujawsko-pomorskie	15,85	15,78	24,32	19,22	20,55	17,34	17,90
2.	warmińsko-mazurskie	17,13	17,61	22,90	20,13	20,27	17,44	17,84
3.	pomorskie	18,20	17,73	17,23	17,66	19,85	16,92	16,98
4.	łódzkie	15,14	15,63	27,32	18,18	19,31	16,61	16,85
5.	podkarpackie	14,72	15,02	19,18	16,61	19,05	16,07	16,79
6.	podlaskie	16,21	16,17	20,55	20,19	19,52	17,39	16,67
7.	lubuskie	16,18	21,72	21,10	18,59	20,57	17,74	16,52
8.	lubelskie	16,41	15,99	18,39	17,65	19,09	16,72	16,41
9.	dolnośląskie	15,15	15,08	18,54	16,52	19,18	15,66	16,37
10.	zachodniopomorskie	16,33	16,78	17,77	16,89	19,75	16,38	16,22
11.	świętokrzyskie	13,19	13,73	19,18	17,09	18,92	15,76	16,01
12.	małopolskie	15,12	15,79	16,69	17,65	18,32	15,78	15,95
13.	wielkopolskie	15,02	15,44	18,96	16,76	17,76	15,73	15,76
14.	mazowieckie	12,76	12,44	16,40	15,23	17,73	14,44	15,03
15.	śląskie	13,95	15,17	18,10	16,66	18,20	15,01	14,89
16.	opolskie	10,48	13,27	17,05	14,08	15,54	12,98	13,70
	Polska ogółem	14,86	15,31	19,00	17,02	18,72	15,80	16,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk BDL GUS (dostęp: 31.03.2014) zawartych w tabelach: Z.1.1, Z.1.2, Z.1.3.

Tabela Z.1.7. Ewidencja spraw o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw (liczba złożonych wniosków upadłościowych) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby złożonych wniosków upadłościowych w latach 2007–2013 ogółem)

Lp.	Województwo	Liczba wniosków upadłościowych składanych do sądów gospodarczych w Polsce							
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	OGÓŁEM
1.	mazowieckie	538	435	686	662	631	882	1 016	4 850
2.	wielkopolskie	289	316	436	407	417	450	401	2 716
3.	dolnośląskie	221	292	501	330	308	421	555	2 628
4.	śląskie	374	247	438	275	309	479	446	2 568
5.	małopolskie	142	139	265	226	264	347	419	1 802
6.	zachodniopomorskie	120	129	245	210	204	269	297	1 474
7.	pomorskie	143	108	163	166	163	295	241	1 279
8.	łódzkie	132	138	167	160	169	221	256	1 243
9.	lubelskie	140	175	168	155	255	183	140	1 216
10.	kujawsko-pomorskie	141	134	142	153	149	172	143	1 034
11.	podlaskie	64	59	104	107	86	137	138	695
12.	warmińsko-mazurskie	77	103	84	89	80	126	98	657
13.	podkarpackie	62	54	98	79	78	94	137	602
14.	lubuskie	44	38	92	57	57	87	85	460
15.	opolskie	49	55	63	57	66	79	67	436
16.	świętokrzyskie	63	47	67	35	39	62	93	406
Polska ogółem		2 599	2 469	3 719	3 168	3 275	4 304	4 532	24 066

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p.

Tabela Z.1.8. Wnioski o wszczęcie postępowania upadłościowego rozpatrzone przez sądy gospodarcze w danym roku sprawozdawczym w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby wniosków rozpatrzonych w latach 2007–2013 ogółem)

Lp.	Województwo	Liczba wniosków upadłościowych rozpatrzonych przez sądy gospodarcze w Polsce							OGÓŁEM
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
1.	mazowieckie	584	434	632	647	644	818	947	4 706
2.	wielkopolskie	314	279	437	393	386	460	372	2 641
3.	dolnośląskie	230	267	491	330	308	417	515	2 558
4.	śląskie	400	263	391	318	268	446	446	2 532
5.	małopolskie	133	129	252	210	267	314	401	1 706
6.	zachodniopomorskie	135	138	220	210	210	231	301	1 445
7.	pomorskie	134	108	149	160	154	277	249	1 231
8.	łódzkie	152	127	171	143	169	196	255	1 213
9.	lubelskie	127	165	178	187	200	207	141	1 205
10.	kujawsko-pomorskie	120	138	155	142	143	165	147	1 010
11.	podlaskie	71	53	97	101	95	125	136	678
12.	warmińsko-mazurskie	74	99	84	85	78	125	102	647
13.	podkarpackie	62	60	88	79	72	98	104	563
14.	lubuskie	48	40	92	54	51	84	81	450
15.	opolskie	53	50	58	58	63	72	71	425
16.	świętokrzyskie	54	52	67	41	36	56	87	393
Polska ogółem		2 691	2 402	3 562	3 158	3 144	4 091	4 355	23 403

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p.

Tabela Z.1.9. Wnioski o wszczęcie postępowania upadłościowego pozostałe do rozpatrzenia na następny okres sprawozdawczy przez sądy gospodarcze w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby wniosków przeniesionych do rozpatrzenia na kolejny okres sprawozdawczy, w latach 2007–2013 ogółem)

Lp.	Województwo	Liczba wniosków upadłościowych do rozpatrzenia na kolejny rok przez sądy gospodarcze w Polsce							OGÓŁEM
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
1.	mazowieckie	66	67	121	136	123	187	256	956
2.	śląskie	75	59	106	63	104	137	137	681
3.	dolnośląskie	30	55	65	65	65	69	109	458
4.	małopolskie	27	37	50	66	63	96	115	454
5.	wielkopolskie	9	46	45	58	89	79	108	434
6.	pomorskie	25	25	39	45	54	72	64	324
7.	łódzkie	13	24	20	37	37	62	63	256
8.	lubelskie	33	43	33	1	56	32	31	229
9.	zachodniopomorskie	13	4	29	29	23	61	57	216
10.	kujawsko-pomorskie	30	26	13	24	30	37	33	193
11.	podlaskie	5	11	18	24	15	27	29	129
12.	podkarpackie	7	1	11	11	17	13	46	106
13.	opolskie	5	10	15	14	17	24	20	105
14.	warmińsko-mazurskie	8	12	12	16	18	19	15	100
15.	lubuskie	6	4	4	7	13	16	20	70
16.	świętokrzyskie	13	8	8	2	5	11	17	64
Polska ogółem		365	432	589	598	729	942	1 120	4 775

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk zamówionych u naczelnika Wydziału Statystycznej Informacji Zarządczej Ministerstwa Sprawiedliwości RP, na podstawie art. 2 ust. 1 i art. 10 ust. 1 u.d.i.p.

Tabela Z.1.10. Rozkład upadłości przedsiębiorstw oraz liczby zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwo	Rozkład upadłości przedsiębiorstw (sortowanie według maksymalnej liczby upadłości w latach 2007–2013)							Rozkład podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	22,20	24,17	16,86	20,18	19,83	20,16	17,98	17,02	17,28	17,28	17,42	17,44	17,59	17,81
2.	śląskie	14,57	15,64	15,42	14,43	11,43	11,98	11,69	11,60	11,42	11,50	11,55	11,46	11,41	11,31
3.	dolnośląskie	9,19	11,61	12,39	11,78	11,85	12,43	15,62	8,37	8,43	8,46	8,47	8,47	8,48	8,54
4.	wielkopolskie	4,48	5,21	6,63	8,25	9,09	11,87	7,53	9,56	9,61	9,60	9,60	9,73	9,76	9,77
5.	zachodniopomorskie	6,28	7,58	8,79	9,57	9,78	7,17	6,85	5,72	5,67	5,75	5,64	5,54	5,46	5,39
6.	małopolskie	5,16	4,74	7,49	7,95	9,37	5,71	9,10	7,97	8,03	8,39	8,48	8,57	8,64	8,63
7.	kujawsko-pomorskie	5,83	4,74	6,34	5,60	4,27	4,37	5,39	5,12	5,12	4,86	4,76	4,76	4,73	4,70
8.	łódzkie	4,04	3,32	4,90	3,98	4,96	3,36	4,38	6,54	6,45	5,90	5,91	5,91	5,89	5,85
9.	pomorskie	4,26	3,08	2,74	3,39	3,86	5,71	3,48	6,32	6,40	6,66	6,66	6,67	6,67	6,68
10.	lubelskie	6,05	5,92	4,61	2,50	3,31	4,03	2,13	4,11	4,11	4,17	4,20	4,19	4,18	4,17
11.	warmińsko-mazurskie	5,38	4,50	3,17	3,68	2,75	3,14	3,60	3,07	3,08	3,07	3,04	3,03	3,02	3,00
12.	podkarpackie	4,71	2,84	4,61	3,53	3,31	2,91	3,26	3,85	3,84	3,87	3,90	3,90	3,90	3,92
13.	lubuskie	2,24	2,13	3,03	1,18	1,52	2,02	2,47	2,89	2,71	2,71	2,71	2,70	2,71	2,70
14.	świętokrzyskie	2,24	2,13	1,59	1,18	1,24	1,68	3,03	2,90	2,89	2,82	2,78	2,74	2,72	2,70
15.	podlaskie	1,35	1,18	1,01	1,03	2,07	1,90	2,02	2,41	2,40	2,39	2,35	2,37	2,38	2,37
16.	opolskie	2,02	1,18	0,43	1,77	1,38	1,57	1,46	2,58	2,56	2,55	2,54	2,52	2,48	2,46
	Polska ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 2.2 i Z.1.1.

Tabela Z.1.11. Rozkład liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON oraz liczby złożonych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwo	Rozkład podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON (zlikwidowanych)							Rozkład liczby wniosków upadłościowych złożonych do sądów gospodarczych w Polsce						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	12,62	11,75	15,01	14,10	16,69	15,05	15,17	20,70	17,62	18,45	20,90	19,27	20,49	22,42
2.	śląskie	11,75	12,80	10,61	10,72	11,70	11,12	11,14	14,39	10,00	11,78	8,68	9,44	11,13	9,84
3.	dolnośląskie	8,32	7,79	8,12	8,06	8,72	8,32	8,22	8,50	11,83	13,47	10,42	9,40	9,78	12,25
4.	wielkopolskie	9,26	9,33	9,73	9,41	8,62	9,61	9,58	11,12	12,80	11,72	12,85	12,73	10,46	8,85
5.	zachodniopomorskie	6,69	6,65	4,99	6,50	6,33	6,38	6,00	4,62	5,22	6,59	6,63	6,23	6,25	6,55
6.	małopolskie	8,03	7,91	5,33	8,12	7,80	8,00	8,65	5,46	5,63	7,13	7,13	8,06	8,06	9,25
7.	kujawsko-pomorskie	5,69	5,28	7,79	6,49	5,16	5,55	5,57	5,43	5,43	3,82	4,83	4,55	4,00	3,16
8.	łódzkie	7,35	7,20	11,84	6,41	6,04	6,30	6,46	5,08	5,59	4,49	5,05	5,16	5,13	5,65
9.	pomorskie	7,81	6,89	4,60	7,07	6,95	7,33	7,14	5,50	4,37	4,38	5,24	4,98	6,85	5,32
10.	lubelskie	4,71	4,21	3,55	4,20	4,19	4,39	4,22	5,39	7,09	4,52	4,89	7,79	4,25	3,09
11.	warmińsko-mazurskie	3,51	3,48	3,78	3,96	3,37	3,46	3,48	2,96	4,17	2,26	2,81	2,44	2,93	2,16
12.	podkarpackie	3,82	3,82	3,61	3,51	3,90	3,93	3,90	2,39	2,19	2,64	2,49	2,38	2,18	3,02
13.	lubuskie	3,27	5,44	3,05	2,99	3,03	3,01	2,87	1,69	1,54	2,47	1,80	1,74	2,02	1,88
14.	świętokrzyskie	2,67	2,63	3,11	3,13	2,95	2,79	2,79	2,42	1,90	1,80	1,10	1,19	1,44	2,05
15.	podlaskie	2,91	2,56	2,53	3,24	2,35	2,54	2,58	2,46	2,39	2,80	3,38	2,63	3,18	3,05
16.	opolskie	1,58	2,29	2,36	2,08	2,19	2,20	2,23	1,89	2,23	1,69	1,80	2,02	1,84	1,48
	Polska ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: Z.1.2. i Z.1.7.

Tabela Z.1.12. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw oraz skumulowana liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwo	Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w ogóle upadłości mających miejsce w Polsce							Skumulowany udział podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	22,20	24,17	16,86	20,18	19,83	20,16	17,98	17,02	17,28	17,28	17,42	17,44	17,59	17,81
2.	śląskie	36,77	39,81	32,28	34,61	31,27	32,14	29,66	28,62	28,70	28,78	28,97	28,90	29,00	29,12
3.	dolnośląskie	45,96	51,42	44,67	46,39	43,11	44,57	45,28	36,98	37,13	37,25	37,44	37,37	37,47	37,66
4.	wielkopolskie	50,45	56,64	51,30	54,64	52,20	56,44	52,81	46,54	46,74	46,85	47,05	47,10	47,23	47,44
5.	zachodniopomorskie	56,73	64,22	60,09	64,21	61,98	63,61	59,66	52,26	52,41	52,60	52,68	52,64	52,69	52,83
6.	małopolskie	61,88	68,96	67,58	72,16	71,35	69,32	68,76	60,23	60,44	60,99	61,16	61,21	61,33	61,46
7.	kujawsko-pomorskie	67,71	73,70	73,92	77,76	75,62	73,68	74,16	65,34	65,55	65,85	65,92	65,98	66,06	66,15
8.	łódzkie	71,75	77,01	78,82	81,74	80,58	77,04	78,54	71,88	72,00	71,75	71,82	71,88	71,95	72,00
9.	pomorskie	76,01	80,09	81,56	85,13	84,44	82,75	82,02	78,20	78,40	78,41	78,48	78,55	78,61	78,68
10.	lubelskie	82,06	86,02	86,17	87,63	87,74	86,79	84,16	82,31	82,52	82,58	82,67	82,74	82,79	82,85
11.	warmińsko-mazurskie	87,44	90,52	89,34	91,31	90,50	89,92	87,75	85,38	85,60	85,65	85,72	85,77	85,81	85,85
12.	podkarpackie	92,15	93,36	93,95	94,85	93,80	92,83	91,01	89,23	89,44	89,52	89,62	89,67	89,71	89,77
13.	lubuskie	94,39	95,50	96,97	96,02	95,32	94,85	93,48	92,12	92,15	92,23	92,33	92,37	92,41	92,47
14.	świętokrzyskie	96,64	97,63	98,56	97,20	96,56	96,53	96,52	95,02	95,04	95,06	95,11	95,11	95,13	95,17
15.	podlaskie	97,98	98,82	99,57	98,23	98,62	98,43	98,54	97,42	97,44	97,45	97,46	97,48	97,52	97,54
16.	opolskie	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.1.10.

Tabela Z.1.13. Skumulowany udział liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON oraz liczby złożonych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwo	Skumulowany udział podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON (zlikwidowanych)							Skumulowany udział liczby wniosków upadłościowych złożonych do sądów gospodarczych w Polsce						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	mazowieckie	12,62	11,75	15,01	14,10	16,69	15,05	15,17	20,70	17,62	18,45	20,90	19,27	20,49	22,42
2.	śląskie	24,37	24,55	25,62	24,82	28,39	26,17	26,31	35,09	27,62	30,22	29,58	28,70	31,62	32,26
3.	dolnośląskie	32,69	32,34	33,74	32,88	37,11	34,50	34,54	43,59	39,45	43,69	39,99	38,11	41,40	44,51
4.	wielkopolskie	41,95	41,66	43,47	42,29	45,73	44,11	44,12	54,71	52,25	55,42	52,84	50,84	51,86	53,35
5.	zachodniopomorskie	48,64	48,31	48,45	48,80	52,06	50,49	50,12	59,33	57,47	62,01	59,47	57,07	58,11	59,91
6.	małopolskie	56,67	56,22	53,79	56,92	59,86	58,49	58,77	64,79	63,10	69,13	66,60	65,13	66,17	69,15
7.	kujawsko-pomorskie	62,35	61,49	61,57	63,41	65,02	64,04	64,33	70,22	68,53	72,95	71,43	69,68	70,17	72,31
8.	łódzkie	69,70	68,69	73,41	69,82	71,07	70,34	70,79	75,30	74,12	77,44	76,48	74,84	75,30	77,96
9.	pomorskie	77,52	75,58	78,01	76,89	78,02	77,67	77,93	80,80	78,49	81,82	81,72	79,82	82,16	83,27
10.	lubelskie	82,23	79,78	81,56	81,09	82,21	82,06	82,15	86,19	85,58	86,34	86,62	87,60	86,41	86,36
11.	warmińsko-mazurskie	85,74	83,26	85,35	85,05	85,58	85,52	85,63	89,15	89,75	88,60	89,43	90,05	89,34	88,53
12.	podkarpackie	89,56	87,09	88,96	88,55	89,48	89,45	89,52	91,54	91,94	91,23	91,92	92,43	91,52	91,55
13.	lubuskie	92,84	92,53	92,01	91,54	92,51	92,47	92,39	93,23	93,48	93,71	93,72	94,17	93,54	93,42
14.	świętokrzyskie	95,51	95,16	95,12	94,67	95,46	95,26	95,19	95,65	95,38	95,51	94,82	95,36	94,98	95,48
15.	podlaskie	98,42	97,71	97,64	97,92	97,81	97,80	97,77	98,11	97,77	98,31	98,20	97,98	98,16	98,52
16.	opolskie	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.1.11.

Załącznik 2. Kwantytatywne symptomy bankructwa na drodze do upadłości przedsiębiorstw

Uwagi metodyczne do formy prezentacji wyników badań w zakresie charakterystyki zmienności wybranych wskaźników finansowych upadających przedsiębiorstw (w latach 2007–2013) – ujęcie ogólne, bez segmentacji branżowej

W pierwszej części załącznika 2 znajduje się pięć tabel, które zawierają szczegółowe obliczenia wybranych wskaźników analizy finansowej, opartych na sprawozdaniach finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013¹. Metodyka obliczeniowa 43 zawartych tam wskaźników finansowych została ponadto wyjaśniona w podrozdziale 3.2.2 książki. Przyjęte w badaniach relacje wskaźnikowe obejmowały także obszary funkcjonowania upadłych przedsiębiorstw, jak: ocena płynności finansowej; analiza poziomu i stopnia zadłużenia; analiza aktywności i obrotowości; ocena rentowności prowadzonej działalności gospodarczej; ocena rentowności i produktywności angażowanego w procesy gospodarcze kapitału i majątku przedsiębiorstw.

Pięciu wymienionym obszarom analizy wskaźnikowej odpowiadają kolejne punkty rozdziału trzeciego, w których omówione zostały takie kwantytatywne symptomy bankructwa przedsiębiorstwa, jak: 1) stopniowa utrata wiarygodności finansowej przedsiębiorstw zbliżających się ku upadłości; 2) zmniejszona zdolność obsługi przez nie zadłużenia; 3) pozbawione kontroli zarządze składowymi cyklami konwersji gotówkowej; 4) obniżenie efektywności prowadzonej przez te jednostki działalności gospodarczej oraz 5) spadek ich produktywności.

W każdej z pięciu kolejno przedstawianych w niniejszym załączniku tabel (Z.2.1–Z.2.5) zebrane zostały informacje dotyczące w szczególności liczby analizowanych obserwacji (upadłych przedsiębiorstw), a także podstawowych statystyk opisowych obliczonych dla nich wskaźników finansowych. W zbiorze tak wielu analizowanych obiektów, które jednocześnie doświadczały często bardzo złożonych, specyficznych i trudno przewidywalnych konsekwencji eskalacji sytuacji kryzysowych, obliczane dla niektórych przedsiębiorstw wskaźniki przyjmowały poziomy odstające od pozostałych obserwacji. W związku z tym do zbioru upadłych podmiotów, których wyniki finansowe były ostatecznie analizowane, każdorazowo włączane były wyłącznie te obiekty, w których dane wskaźniki mieściły się w obszarze zdefiniowanym odstępem międzykwartylowym: $<Q_1 - 1,5 \cdot IQR; Q_3 + 1,5 \cdot IQR>$. Procedura ta została szerzej wyjaśniona w podrozdziale 3.2.2 książki.

Należy również zwrócić uwagę, że zróżnicowane zaokrąglenie uzyskanych wyników w kolejnych tabelach załącznika 2 do dwóch lub czterech miejsc po przecinku było celowe. Wynika to ono bowiem z przyjętej formy interpretacji uzyskanych wyników, która została zastosowana w podrozdziałach 3.2.3–3.2.7.

Wśród 43 obliczonych wskaźników finansowych wystąpiły 3 relacje, które z uwagi na charakter analizowanej zbiorowości przedsiębiorstw (zbliżających się ku upadłości) wymagały pewnych modyfikacji obliczeniowych. Dotyczyły to w szczególności wskaźników: rentowności kapitałów własnych (wskaźniki nr 9 i 10 w tabeli Z.2.5); stopnia pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej (wskaźniki nr 11 i 12 w tabeli Z.2.5); a także stopnia pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej (wskaźniki nr 13 i 14 w tabeli Z.2.5). Okazało się bowiem, że wymienione 3 relacje wskaźnikowe, obliczane w szczególności w próbie upadających przedsiębiorstw, niezwykle często przyjmują ujemne wartości zarówno w liczniku, jak i w mianowniku. Dlatego ich licznik w ostateczności stanowi wynik dodatni, który z logicznego (i interpretacyjnego) punktu widzenia całkowicie niweluje i rozmywa negatywną ocenę analizy-

¹ Szerzej na temat doboru próby badawczej i sposobu pozyskania danych finansowych przedsiębiorstw upadających zob.: podrozdział 3.2.1.

wanych zjawisk. Dlatego też, przedstawiając uogólnione statystyki opisowe tych wskaźników, przeprowadzono dodatkowo następująca procedurę obliczeniową:

- 1) Wskaźnik rentowności kapitałów własnych = $[WFN] / [KM]$ (w tabeli Z.2.5 nr 10) – z uwagi na generowanie przez upadające jednostki ujemnych wyników finansowych w połączeniu z często występującym ujemnym kapitałem własnym wskaźnik ten został przedstawiony również jako: wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KM]$; gdzie jeżeli licznik i mianownik < 0 , \rightarrow wskaźnik $\cdot (-1)$;
- 2) Stopień pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej = $[WFN + AM] / [ATRW_t - ATRW_{t-1}]$ (w tabeli Z.2.5 nr 12) – z uwagi na to, że w jednostkach upadających skorygowany *in plus* o wartość odpisów amortyzacyjnych wynik finansowy bardzo często pozostaje ujemny, a jednocześnie ma miejsce wyprzedz aktywów trwałych, to wskaźnik ten przedstawiony został również jako: stopień pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej* = $[WFN + AM] / [ATRW_t - ATRW_{t-1}]$; gdzie: jeżeli licznik i mianownik < 0 , \rightarrow wskaźnik $\cdot (-1)$;

- 3) Stopień pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej = $[WFN + AM] / [A_t - A_{t-1}]$ (w tabeli Z.2.5 nr 14) – z uwagi na to, że w próbie badawczej suma bilansowa wraz ze zblizaniem się ku upadłości bardzo często obniża swoją wartość, a jednocześnie występuje strata netto, której nie rekompensują korekty amortyzacyjne, to wskaźnik ten przedstawiony został również jako: stopień pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej* = $[WFN + AM] / [A_t - A_{t-1}]$; gdzie: dla licznika i mianownika < 0 , \rightarrow wskaźnik $\cdot (-1)$.

Ponadto należy wyjaśnić, że w kolejnych tabelach załącznika 2 podane zostały każdorazowo, obok przyjętych nazw obliczeniowych wskaźników, odpowiednie pozycje z bilansu oraz rachunku zysków i strat, które poddawane były odpowiednio w miejscu licznika lub mianownika. Ich skrótom odpowiadają objaśnienia zawarte w Wykazie skrótów.

Tabela Z.2.1. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z zakresu oceny płynności finansowej na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
1. Wskaźnik płynności bieżącej = $[AO] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	143	252	237	253	292	233	2 020	2 211	2 274	1 570
liczba braków danych	286	279	442	442	473	601	657	719	528	465	1 169
5百分yl	0,08	0,07	0,10	0,11	0,05	0,06	0,07	0,26	0,21	0,15	0,07
1 kwartyl	0,27	0,31	0,41	0,36	0,32	0,47	0,36	0,79	0,71	0,63	0,35
mediana	0,53	0,58	0,74	0,69	0,71	0,78	0,69	1,07	1,04	0,97	0,70
3 kwartyl	0,81	0,95	1,05	1,02	1,02	1,09	1,02	1,45	1,37	1,26	1,02
95百分yl	1,54	2,42	2,72	1,92	2,25	2,10	2,77	3,49	3,22	2,87	2,16
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,54	0,64	0,64	0,66	0,70	0,61	0,66	0,65	0,66	0,62	0,67
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,54	-0,66	-0,55	-0,63	-0,73	-0,45	-0,63	-0,19	-0,29	-0,31	-0,66
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,62	1,92	2,01	2,01	2,06	2,01	2,01	2,43	2,37	2,19	2,03
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	153	133	238	227	238	273	217	1 844	2 053	2 109	1 483
liczba usuniętych wartości nietypowych	7	10	14	10	15	19	16	176	158	165	87
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	0,57	0,62	0,72	0,69	0,68	0,73	0,68	1,04	1,00	0,90	0,69
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,36	0,42	0,43	0,43	0,44	0,42	0,41	0,48	0,48	0,45	0,43
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,56	1,91	1,93	1,97	1,93	1,98	2,00	2,42	2,36	2,19	2,02
2. Wskaźnik płynności szybkiej = $[AO - ZAP] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	143	253	237	253	292	233	2 023	2 213	2 276	1 571
liczba braków danych	286	279	441	442	473	601	657	716	526	463	1 168
5百分yl	0,05	0,04	0,05	0,05	0,03	0,03	0,03	0,12	0,10	0,07	0,04
1 kwartyl	0,17	0,17	0,21	0,17	0,20	0,25	0,21	0,43	0,38	0,33	0,20
mediana	0,33	0,40	0,44	0,41	0,42	0,50	0,40	0,71	0,68	0,62	0,42
3 kwartyl	0,63	0,62	0,75	0,71	0,75	0,89	0,76	1,11	1,05	0,96	0,75
95百分yl	1,26	2,07	1,44	1,62	1,76	1,69	2,04	2,75	2,31	2,13	1,67
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,46	0,45	0,54	0,53	0,55	0,64	0,54	0,68	0,67	0,63	0,55
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,52	-0,50	-0,60	-0,63	-0,63	-0,72	-0,60	-0,60	-0,63	-0,62	-0,63
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,31	1,30	1,56	1,51	1,58	1,86	1,57	2,14	2,05	1,91	1,57
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	154	132	240	224	237	279	218	1 873	2 075	2 150	1 480
liczba usuniętych wartości nietypowych	6	11	13	13	16	13	15	150	138	126	91
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	0,40	0,40	0,48	0,44	0,45	0,55	0,45	0,74	0,69	0,63	0,46
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,30	0,28	0,33	0,33	0,34	0,40	0,33	0,44	0,43	0,40	0,34
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,00	-0,02	-0,13	-0,02	-0,02
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,31	1,13	1,32	1,49	1,57	1,76	1,51	2,13	2,05	1,89	1,55

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1	
3. Wskaźnik płynności natychmiastowej = $[AO - ZAP - NKT] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego												
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	143	253	237	253	292	233	2 022	2 212	2 275	1 571	
liczba braków danych	286	279	441	442	473	601	657	717	527	464	1 168	
5 percentyl	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 kwartyl	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,03	0,02	0,01
mediana	0,02	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,09	0,07	0,07	0,04	
3 kwartyl	0,08	0,13	0,12	0,11	0,15	0,18	0,15	0,26	0,23	0,20	0,13	
95 percentyl	0,31	0,57	0,64	0,58	0,59	0,83	0,78	1,21	1,04	0,89	0,65	
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,07	0,11	0,10	0,10	0,14	0,16	0,14	0,23	0,20	0,18	0,12	
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,10	-0,16	-0,14	-0,14	-0,20	-0,23	-0,19	-0,31	-0,28	-0,26	-0,17	
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,19	0,30	0,27	0,27	0,36	0,42	0,35	0,60	0,54	0,48	0,31	
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	140	125	215	209	223	253	200	1 799	1 956	2 021	1 365	
liczba usuniętych wartości nietypowych	20	18	38	28	30	39	33	223	256	254	206	
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	0,03	0,06	0,05	0,06	0,06	0,07	0,06	0,12	0,11	0,10	0,06	
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,04	0,07	0,06	0,06	0,08	0,09	0,08	0,13	0,12	0,11	0,07	
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	-0,02	0,00	-0,05	-0,08	-0,12	-0,22	-0,27	-0,22	-0,12	
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,18	0,30	0,25	0,25	0,35	0,42	0,34	0,60	0,53	0,48	0,31	
4. Wskaźnik udziału kapitału pracującego w aktywach = $[AO - ZKT] / [A]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego												
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	162	143	253	237	257	292	234	2 039	2 228	2 281	1 578	
liczba braków danych	284	279	441	442	469	601	656	700	511	458	1 161	
5 percentyl	-4,15	-5,48	-3,76	-4,19	-4,68	-2,61	-3,74	-0,96	-1,19	-1,64	-3,96	
1 kwartyl	-1,17	-1,05	-0,64	-0,83	-0,76	-0,52	-0,78	-0,13	-0,18	-0,26	-0,75	
mediana	-0,43	-0,31	-0,19	-0,27	-0,24	-0,14	-0,22	0,05	0,03	-0,02	-0,24	
3 kwartyl	-0,13	-0,04	0,03	0,02	0,02	0,05	0,01	0,22	0,20	0,16	0,02	
95 percentyl	0,25	0,46	0,39	0,39	0,52	0,47	0,52	0,61	0,55	0,52	0,43	
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,04	1,00	0,67	0,84	0,79	0,57	0,79	0,36	0,38	0,42	0,77	
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,73	-2,55	-1,65	-2,09	-1,95	-1,38	-1,96	-0,67	-0,75	-0,89	-1,90	
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,42	1,46	1,05	1,28	1,21	0,91	1,20	0,76	0,77	0,78	1,17	
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	147	127	223	212	223	262	207	1 843	1 977	2 021	1 399	
liczba usuniętych wartości nietypowych	15	16	30	25	34	30	27	196	251	260	179	
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,52	-0,37	-0,20	-0,31	-0,23	-0,14	-0,27	0,06	0,04	0,00	-0,26	
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,64	0,67	0,47	0,55	0,53	0,40	0,56	0,26	0,27	0,29	0,52	
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-2,63	-2,39	-1,62	-1,95	-1,94	-1,35	-1,96	-0,66	-0,75	-0,88	-1,90	
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,94	0,97	1,00	1,00	1,00	0,78	0,98	0,76	0,77	0,77	1,00	

Tabela Z.2.1. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
5. Wskaźnik cyklu kapitału pracującego = $[AO - ZKT] \cdot 365 / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	137	114	227	203	210	269	219	204	1 926	1 986	1 379
liczba braków danych	309	308	467	476	516	624	671	2 535	813	753	1 360
5 percentyl	-4 308,78	-1 812,54	-860,19	-533,09	-6 023,90	-772,05	-1 203,35	-465,02	-520,96	-628,60	-1 307,01
1 kwartyl	-202,62	-112,76	-79,08	-103,23	-107,63	-86,42	-97,61	-69,43	-28,19	-46,18	-103,28
mediana	-55,65	-31,16	-13,45	-24,61	-23,25	-14,00	-22,87	-16,55	5,69	1,12	-22,87
3 kwartyl	-1,00	2,78	17,07	12,84	20,91	19,40	20,48	12,64	33,07	30,28	14,07
95 percentyl	75,37	68,87	145,91	121,39	198,64	218,53	163,93	99,22	171,03	196,23	160,55
odstęp międzykwartyłowy (IRQ)	201,62	115,54	96,15	116,07	128,53	105,82	118,09	82,06	61,25	76,45	117,34
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-505,04	-286,07	-223,31	-277,34	-300,43	-245,15	-274,75	-192,52	-120,06	-160,86	-279,30
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	301,42	176,09	161,30	186,95	213,71	178,13	197,62	135,73	124,95	144,96	190,08
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	108	90	192	172	164	218	186	174	1 560	1 597	1 131
liczba usuniętych wartości nietypowych	29	24	35	31	46	51	33	30	366	389	248
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-52,54	-27,70	-20,08	-29,60	-23,30	-19,21	-27,50	-22,29	7,29	0,75	-25,61
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	105,48	68,55	71,56	78,51	83,26	69,75	77,48	56,19	41,65	50,38	76,50
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-500,40	-268,49	-221,42	-262,65	-296,85	-234,96	-234,69	-186,63	-119,39	-159,67	-275,65
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	228,82	160,49	155,15	185,82	173,31	173,07	190,14	113,77	123,59	143,92	189,25
6. Wskaźnik udziału aktywów obrotowych w zobowiązaniach ogółem = $[AO] / [Z]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	143	253	237	254	292	233	2 024	2 213	2 277	1 572
liczba braków danych	286	279	441	442	472	601	657	715	526	462	1 167
5 percentyl	0,05	0,05	0,08	0,11	0,04	0,03	0,06	0,16	0,13	0,10	0,05
1 kwartyl	0,26	0,22	0,31	0,28	0,28	0,32	0,31	0,62	0,56	0,49	0,29
mediana	0,50	0,53	0,62	0,62	0,58	0,67	0,59	0,96	0,92	0,84	0,59
3 kwartyl	0,72	0,85	0,92	0,93	0,92	0,98	0,91	1,26	1,19	1,12	0,91
95 percentyl	1,19	1,39	1,56	1,63	1,70	1,86	1,62	2,78	2,28	1,92	1,60
odstęp międzykwartyłowy (IRQ)	0,46	0,63	0,60	0,64	0,64	0,67	0,60	0,64	0,63	0,63	0,62
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,43	-0,73	-0,59	-0,68	-0,68	-0,69	-0,59	-0,34	-0,39	-0,45	-0,65
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,41	1,79	1,82	1,89	1,88	1,98	1,81	2,22	2,14	2,06	1,85
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	154	138	243	229	245	280	223	1 882	2 089	2 178	1 513
liczba usuniętych wartości nietypowych	6	5	10	8	9	12	10	142	124	99	59
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	0,50	0,55	0,62	0,62	0,61	0,65	0,62	0,91	0,86	0,79	0,61
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,31	0,36	0,38	0,39	0,42	0,42	0,40	0,46	0,44	0,42	0,39
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	-0,02	-0,02	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,37	1,69	1,67	1,73	1,84	1,89	1,81	2,21	2,12	2,05	1,84

5 percentyl = 5% obserwacji, 1 kwartyl = 25% obserwacji, mediana = 50% obserwacji, 3 kwartyl = 75% obserwacji, 95 percentyl = 95% obserwacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

Tabela Z.2.2. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z zakresu analizy poziomu i stopnia zadłużenia na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości						Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) = $[ZDT + ZKT] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	161	143	253	237	257	292	234	2 040	2 227	2 282	1 577
liczba braków danych	285	279	441	442	469	601	656	699	512	457	1 162
5 percentyl	0,5587	0,3041	0,3901	0,4406	0,3918	0,3946	0,4304	0,2184	0,2221	0,2935	0,3964
1 kwartyl	0,8907	0,7974	0,7454	0,8092	0,7576	0,7281	0,7526	0,5353	0,5798	0,6385	0,7681
mediana	1,2024	1,0558	0,9700	1,0252	1,0261	0,9195	0,9741	0,7446	0,7722	0,8179	0,9905
3 kwartyl	1,7982	1,6638	1,3536	1,5424	1,6575	1,2129	1,4982	0,9082	0,9428	1,0114	1,5163
95 percentyl	5,1560	6,4378	4,3751	4,7361	5,9822	3,5956	4,5235	1,7170	2,0125	2,5716	4,7465
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,9075	0,8665	0,6082	0,7332	0,8999	0,4848	0,7456	0,3729	0,3630	0,3729	0,7483
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,4707	-0,5023	-0,1670	-0,2906	-0,5923	0,0009	-0,3658	-0,0240	0,0353	0,0792	-0,3543
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	3,1595	2,9635	2,2660	2,6422	3,0074	1,9401	2,6165	1,4674	1,4872	1,5708	2,6387
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	142	122	217	209	225	258	205	1 910	2 009	1 999	1 379
liczba usuniętych wartości nietypowych	19	21	36	28	32	34	29	130	218	283	198
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	1,2237	1,0814	0,9500	1,0789	1,0732	0,8889	1,0165	0,6949	0,7358	0,7845	1,0241
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,5824	0,5701	0,4125	0,4958	0,5601	0,3373	0,4936	0,2749	0,2676	0,2714	0,4808
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,0000	0,0192	0,0000	0,0812	0,0000	0,0031	0,0000	0,0000	0,0355	0,0831	0,0000
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	2,9463	2,7790	2,2075	2,6254	2,9816	1,9357	2,6075	1,4648	1,4868	1,5600	2,6254
2. Wskaźnik samofinansowania majątku = $[KW] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	161	143	254	237	257	292	234	2 040	2 227	2 282	1 578
liczba braków danych	285	279	440	442	469	601	656	699	512	457	1 161
5 percentyl	-4,1560	-5,4465	-3,4766	-3,5464	-4,6309	-2,8146	-3,5307	-0,7995	-1,1206	-1,6802	-3,7434
1 kwartyl	-0,8941	-0,7913	-0,3596	-0,6114	-0,6577	-0,2599	-0,5538	0,0612	0,0235	-0,0549	-0,5799
mediana	-0,2552	-0,0990	0,0053	-0,0676	-0,0485	0,0384	-0,0064	0,2187	0,1918	0,1450	-0,0303
3 kwartyl	0,0726	0,1585	0,2106	0,1192	0,2104	0,2204	0,1707	0,4024	0,3544	0,3051	0,1793
95 percentyl	0,4222	0,6179	0,5298	0,4656	0,6015	0,5787	0,5090	0,7274	0,7221	0,6451	0,5441
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,9667	0,9498	0,5702	0,7307	0,8681	0,4803	0,7245	0,3413	0,3310	0,3600	0,7592
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,3442	-2,2161	-1,2149	-1,7075	-1,9599	-0,9804	-1,6406	-0,4507	-0,4730	-0,5949	-1,7187
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,5227	1,5833	1,0659	1,2153	1,5126	0,9409	1,2575	0,9143	0,8509	0,8450	1,3181
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	143	123	215	209	223	253	205	1 855	1 966	1 972	1 376
liczba usuniętych wartości nietypowych	18	20	39	28	34	39	29	185	261	310	202
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,3113	-0,1705	0,0110	-0,1356	-0,0875	0,0606	-0,0653	0,2495	0,2163	0,1718	-0,0766
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,6371	0,6030	0,3983	0,5040	0,5310	0,3294	0,4866	0,2470	0,2412	0,2554	0,4867
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-2,3002	-2,2055	-1,2024	-1,6855	-1,9008	-0,9357	-1,6074	-0,4506	-0,4703	-0,5911	-1,7162
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,9640	0,9808	1,0297	0,9188	1,0000	0,9399	1,0000	0,9126	0,8409	0,8434	1,0297

Tabela Z.2.2. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
3. Wskaźnik udziału kapitału stałego w finansowaniu majątku = $[KW + ZDT] / [A]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	162	143	254	237	257	292	234	2 039	2 228	2 281	1 579
liczba braków danych	284	279	440	442	469	601	656	700	511	458	1 160
5 percentyl	-4,1432	-5,4465	-3,4766	-3,5464	-3,7384	-2,4473	-3,4397	-0,6235	-0,9170	-1,3097	-3,6831
1 kwartyl	-0,7909	-0,6487	-0,2462	-0,5163	-0,4525	-0,2014	-0,3768	0,1234	0,0935	0,0291	-0,4407
mediana	-0,1167	0,0242	0,1073	0,0171	0,0460	0,1427	0,0590	0,3202	0,2927	0,2441	0,0507
3 kwartyl	0,1545	0,3407	0,4268	0,2573	0,3540	0,3714	0,3143	0,5414	0,5105	0,4631	0,3324
95 percentyl	0,5782	0,8336	0,7934	0,6552	0,7498	0,7810	0,6996	0,8349	0,8249	0,7941	0,7540
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,9454	0,9893	0,6730	0,7736	0,8065	0,5727	0,6911	0,4179	0,4170	0,4340	0,7731
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,2089	-2,1327	-1,2557	-1,6767	-1,6622	-1,0605	-1,4134	-0,5035	-0,5320	-0,6218	-1,6003
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,5726	1,8247	1,4363	1,4176	1,5637	1,2305	1,3509	1,1683	1,1360	1,1140	1,4920
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	145	126	220	210	222	263	202	1 924	2 064	2 064	1 388
liczba usuniętych wartości nietypowych	17	17	34	27	35	29	32	115	164	217	191
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1965	-0,0528	0,1342	-0,0250	0,0620	0,1514	0,0738	0,3522	0,3331	0,2832	0,0445
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,6221	0,6620	0,4520	0,5309	0,5047	0,4041	0,4488	0,2887	0,2924	0,3110	0,5060
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,9355	-2,0919	-1,2477	-1,6254	-1,4489	-1,0451	-1,2091	-0,5035	-0,5308	-0,6166	-1,5793
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,9640	0,9808	1,0297	0,9953	1,0000	0,9854	0,9964	1,0000	1,0000	1,0000	1,0297
4. Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = $[ZDT] / [KW]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	67	65	140	104	124	165	127	1 029	1 182	1 233	792
liczba braków danych	379	357	554	575	602	728	763	1 710	1 557	1 506	1 947
5 percentyl	-1,7240	-8,5112	-6,0377	-4,4116	-4,0097	-4,3912	-2,7742	-2,2010	-3,1333	-3,4771	-4,6539
1 kwartyl	-0,5795	-1,2612	-0,5903	-0,4989	-0,4696	-0,1856	-0,4971	0,0385	0,0215	0,0050	-0,4989
mediana	-0,1254	-0,0414	0,0209	-0,0120	0,0256	0,0564	-0,0059	0,2929	0,2792	0,2806	0,0069
3 kwartyl	0,6700	0,1177	0,8056	0,7500	0,9682	0,9167	0,5388	0,9611	1,0111	0,9768	0,7762
95 percentyl	3,9131	3,5102	4,5505	19,4352	6,2037	10,7860	6,3878	5,7189	4,9254	5,8065	6,1513
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,2495	1,3789	1,3959	1,2488	1,4378	1,1022	1,0360	0,9226	0,9896	0,9718	1,2751
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,4537	-3,3295	-2,6842	-2,3721	-2,6264	-1,8389	-2,0511	-1,3454	-1,4628	-1,4526	-2,4115
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	2,5442	2,1860	2,8995	2,6232	3,1249	2,5700	2,0928	2,3450	2,4955	2,4344	2,6888
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	58	53	113	83	101	130	101	833	960	990	635
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	12	27	21	23	35	26	196	222	243	157
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1376	-0,2928	0,1889	0,1031	0,1403	0,2740	-0,0349	0,3839	0,4063	0,4043	0,0918
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,8127	0,9833	1,1322	0,9839	0,8422	0,7667	0,7248	0,5974	0,6762	0,7145	0,8806
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-2,0430	-2,9471	-2,6425	-2,1639	-1,7311	-1,2883	-1,7909	-1,3208	-1,4606	-1,4449	-2,3800
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,7229	1,5065	2,8913	2,5956	2,5088	2,4779	2,0115	2,3160	2,4672	2,4296	2,6708

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
5. Wskaźnik poziomu zadłużenia aktywów trwałych = $[ATRW] / [ZDT]$ liczony bez uśredniania wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	65	63	137	98	118	164	117	1 015	1 160	1 202	762
liczba braków danych	381	359	557	581	608	729	773	1 724	1 579	1 537	1 977
5百分yl	0,0627	0,1619	0,2231	0,0998	0,0806	0,1066	0,2988	0,1810	0,1651	0,1519	0,1050
1 kwartyl	0,9416	1,0681	1,3206	0,8740	0,8181	1,5002	1,7212	1,4868	1,3501	1,2593	1,1982
mediana	1,9993	2,0310	2,8031	1,8975	1,9735	2,6163	3,6647	2,8452	2,7083	2,5344	2,4546
3 kwartyl	4,7851	7,8486	7,8057	5,4885	5,3870	7,2604	10,8382	7,5706	6,6652	6,4806	6,8218
95百分yl	41,4822	66,3214	24,0158	26,9571	19,1544	83,4613	145,2425	57,7039	54,1494	42,3594	50,0137
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	3,8435	6,7805	6,4851	4,6145	4,5689	5,7602	9,1170	6,0838	5,3151	5,2212	5,6236
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-4,8237	-9,1026	-8,4071	-6,0477	-6,0352	-7,1400	-11,9543	-7,6388	-6,6225	-6,5725	-7,2372
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	10,5503	18,0193	17,5334	12,4103	12,2403	15,9006	24,5136	16,6963	14,6378	14,3124	15,2572
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	55	53	123	86	104	138	102	871	1 004	1 051	662
liczba usuniętych wartości nietypowych	10	10	14	12	14	26	15	144	156	151	100
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	2,3079	3,1714	3,6416	2,5577	2,5932	3,2695	5,0145	3,5991	3,2482	3,1557	3,2521
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	2,3042	3,6864	3,5822	2,7154	2,5520	3,3697	5,3384	3,4428	3,0111	2,9737	3,3403
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,0400	0,0454	0,0003	0,0033	0,0103	0,0011	0,0094	0,0007	0,0001	0,0001	0,0003
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	9,5741	15,3879	15,3354	11,8645	9,5983	15,6050	22,4788	16,5871	14,3414	14,3020	15,0997
6. Wskaźnik udziału kapitału własnego w sumie zobowiązań = $[KW] / [ZDT + ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	143	253	237	254	292	233	2 024	2 213	2 277	1 572
liczba braków danych	286	279	441	442	472	601	657	715	526	462	1 167
5百分yl	-0,8605	-0,8707	-0,8438	-0,8502	-0,8883	-0,7824	-0,7885	-0,4739	-0,5622	-0,6674	-0,8455
1 kwartyl	-0,4764	-0,5123	-0,2675	-0,3817	-0,4116	-0,2297	-0,3690	0,0680	0,0242	-0,0574	-0,3841
mediana	-0,1972	-0,1071	0,0044	-0,0587	-0,0526	0,0410	-0,0089	0,2914	0,2489	0,1798	-0,0337
3 kwartyl	0,0917	0,1890	0,2748	0,1426	0,2388	0,3180	0,2242	0,7115	0,6064	0,4668	0,2242
95百分yl	0,7338	1,8123	1,1809	1,1246	1,3845	1,3738	1,0763	2,6838	2,6377	2,0396	1,1875
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,5681	0,7014	0,5423	0,5243	0,6504	0,5477	0,5932	0,6435	0,5822	0,5242	0,6083
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,3285	-1,5644	-1,0810	-1,1681	-1,3872	-1,0513	-1,2587	-0,8972	-0,8492	-0,8438	-1,2966
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,9439	1,2411	1,0883	0,9290	1,2144	1,1396	1,1139	1,6768	1,4798	1,2531	1,1367
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	155	133	237	219	239	269	221	1 821	1 995	2 047	1 477
liczba usuniętych wartości nietypowych	5	10	16	18	15	23	12	203	218	230	95
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1889	-0,1747	-0,0521	-0,1244	-0,1046	-0,0026	-0,0748	0,3057	0,2373	0,1518	-0,0910
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,4232	0,4959	0,4589	0,4124	0,4732	0,4265	0,4305	0,4654	0,4347	0,4120	0,4504
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,1006	-1,3476	-1,0000	-0,9927	-1,0024	-0,9795	-0,9966	-0,8967	-0,8480	-0,8436	-1,2863
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,8318	1,1096	1,0185	0,8723	1,1566	1,1087	1,0836	1,6720	1,4771	1,2492	1,1332

Tabela Z.2.2. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
7. Wskaźnik zdolności spłaty zadłużenia z nadwyżki finansowej netto = $[WFN + AM] / [ZDT + ZKT]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	227	214	217	279	227	1 432	1 958	2 036	1 427
liczba braków danych	302	303	467	465	509	614	663	1 307	781	703	1 312
5 percentyl	-0,7011	-0,8615	-0,9824	-0,9231	-0,8141	-0,7377	-0,8748	-0,4284	-0,4727	-0,5810	-0,8676
1 kwartyl	-0,3459	-0,3018	-0,3365	-0,4117	-0,3093	-0,2736	-0,3582	-0,0359	-0,0647	-0,1411	-0,3327
mediana	-0,1671	-0,1182	-0,1639	-0,1853	-0,1353	-0,1053	-0,1790	0,0495	0,0402	0,0083	-0,1494
3 kwartyl	-0,0359	0,0242	0,0038	-0,0272	-0,0083	0,0056	0,0000	0,1585	0,1274	0,0745	0,0000
95 percentyl	0,1785	0,2424	0,1719	0,1089	0,1378	0,1781	0,1247	0,5987	0,4327	0,3246	0,1660
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3100	0,3260	0,3404	0,3845	0,3010	0,2792	0,3582	0,1944	0,1921	0,2156	0,3327
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,8109	-0,7908	-0,8471	-0,9885	-0,7608	-0,6924	-0,8954	-0,3275	-0,3528	-0,4645	-0,8317
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4291	0,5132	0,5143	0,5496	0,4432	0,4243	0,5372	0,4501	0,4156	0,3979	0,4990
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	137	109	208	204	197	257	211	1 213	1 705	1 816	1 322
liczba usuniętych wartości nietypowych	7	10	19	10	20	22	16	219	253	220	105
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1825	-0,1294	-0,1665	-0,2274	-0,1617	-0,1322	-0,1997	0,0587	0,0382	-0,0191	-0,1710
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2293	0,2255	0,2299	0,2655	0,1962	0,1992	0,2363	0,1443	0,1387	0,1551	0,2248
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7465	-0,7651	-0,8376	-0,9356	-0,6594	-0,6807	-0,8772	-0,3235	-0,3521	-0,4608	-0,8265
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3852	0,2837	0,4590	0,3200	0,2763	0,3136	0,3124	0,4493	0,4100	0,3826	0,4590
8. Stosunek nawyżki finansowej brutto do sumy zobowiązań = $[WFB + AM] / [ZDT + ZKT]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	227	214	217	279	227	1 432	1 958	2 036	1 427
liczba braków danych	302	303	467	465	509	614	663	1 307	781	703	1 312
5 percentyl	-0,7398	-0,8615	-0,9824	-0,9120	-0,7845	-0,7377	-0,8748	-0,4250	-0,4878	-0,5828	-0,8644
1 kwartyl	-0,3416	-0,3012	-0,3329	-0,4117	-0,3120	-0,2699	-0,3582	-0,0325	-0,0652	-0,1417	-0,3328
mediana	-0,1671	-0,1161	-0,1639	-0,1872	-0,1321	-0,1053	-0,1795	0,0582	0,0463	0,0109	-0,1489
3 kwartyl	-0,0359	0,0267	0,0055	-0,0203	-0,0070	0,0065	0,0000	0,1835	0,1432	0,0853	0,0000
95 percentyl	0,1815	0,2755	0,1818	0,1309	0,1646	0,1987	0,1387	0,7147	0,5155	0,3826	0,1855
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3057	0,3279	0,3384	0,3914	0,3050	0,2764	0,3582	0,2160	0,2084	0,2269	0,3328
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,8002	-0,7931	-0,8405	-0,9987	-0,7694	-0,6845	-0,8955	-0,3565	-0,3777	-0,4821	-0,8321
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4228	0,5185	0,5132	0,5667	0,4505	0,4210	0,5373	0,5075	0,4557	0,4257	0,4992
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	109	208	205	199	257	211	1 222	1 712	1 821	1 322
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	10	19	9	18	22	16	210	246	215	105
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1815	-0,1216	-0,1645	-0,2253	-0,1647	-0,1292	-0,1978	0,0665	0,0425	-0,0152	-0,1678
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2239	0,2305	0,2332	0,2685	0,2088	0,2008	0,2397	0,1613	0,1519	0,1654	0,2278
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7465	-0,7651	-0,8376	-0,9356	-0,7646	-0,6807	-0,8772	-0,3529	-0,3774	-0,4791	-0,8281
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3902	0,3394	0,4590	0,4075	0,2763	0,3872	0,3851	0,5074	0,4549	0,4243	0,4891

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_u = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
9. Udział kosztów operacyjnych (bez PKOP) w zobowiązaniach bieżących = [KOP] / [ZKT] liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	228	214	217	279	227	1 432	1 961	2 040	1 428
liczba braków danych	302	303	466	465	509	614	663	1 307	778	699	1 311
5 percentyl	0,0081	0,0997	0,1935	0,0624	0,0213	0,0470	0,1319	0,2338	0,1983	0,1627	0,0596
1 kwartyl	0,5857	0,9352	1,4642	1,2354	0,9122	1,2619	1,0874	1,9964	1,7881	1,5075	1,1139
mediana	1,6961	2,3325	2,5852	2,1608	1,9218	2,3095	2,0412	3,3608	3,0931	2,6510	2,1438
3 kwartyl	3,1540	3,8744	4,0169	3,3062	2,9999	3,3523	2,9351	5,3253	4,8627	4,1613	3,3701
95 percentyl	6,4532	7,7932	6,7709	7,3045	6,9588	6,1391	6,9086	11,9936	9,7700	8,7954	6,9517
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	2,5683	2,9392	2,5527	2,0708	2,0877	2,0904	1,8477	3,3289	3,0746	2,6538	2,2561
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-3,2667	-3,4735	-2,3649	-1,8708	-2,2194	-1,8737	-1,6842	-2,9969	-2,8239	-2,4733	-2,2703
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	7,0064	8,2832	7,8460	6,4124	6,1315	6,4879	5,7067	10,3187	9,4746	8,1420	6,7543
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	138	114	218	199	203	267	209	1 337	1 852	1 921	1 351
liczba usuniętych wartości nietypowych	6	5	10	15	14	12	18	95	109	119	77
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	1,9818	2,5070	2,6809	2,1524	1,9582	2,2640	1,9555	3,5066	3,2285	2,7536	2,2167
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,6914	1,9234	1,7229	1,4489	1,4288	1,4808	1,2261	2,2665	2,1094	1,8191	1,5532
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	6,6818	8,2048	7,5662	6,0477	6,0507	6,3613	5,6215	10,2636	9,3891	8,1409	6,7515

5 percentyl = 5% obserwacji, 1 kwartyl = 25% obserwacji, mediana = 50% obserwacji, 3 kwartyl = 75% obserwacji, 95 percentyl = 95% obserwacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

Tabela Z.2.3. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru analizy aktywności i obrotowości na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
1. Wskaźnik rotacji należności (w razach) = [PS] / [NKT] liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	213	216	274	226	1 428	1 957	2 033	1 422
liczba braków danych	302	303	464	466	510	619	664	1 311	782	706	1 317
5百分yl	0,0000	0,0143	0,6458	0,0269	0,1820	0,1377	0,0996	0,4931	0,4610	0,2733	0,0479
1 kwartyl	1,7906	3,3250	3,3875	2,3910	2,0703	2,7748	1,9265	3,7110	3,4328	3,1479	2,4349
mediana	4,9506	6,1367	5,3801	4,6234	4,4659	4,8949	4,4279	6,1094	5,9394	5,5429	4,9775
3 kwartyl	9,3559	13,6076	9,0974	9,6773	8,2360	8,5719	7,8826	11,0348	10,2283	9,4250	8,9293
95百分yl	35,5156	22,7868	25,9690	31,9697	30,5019	29,4485	25,6167	29,9762	30,4760	25,3947	29,2171
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	7,5653	10,2826	5,7099	7,2863	6,1657	5,7972	5,9561	7,3238	6,7955	6,2772	6,4944
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-9,5574	-12,0989	-5,1773	-8,5384	-7,1782	-5,9210	-7,0077	-7,2747	-6,7603	-6,2679	-7,3067
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	20,7038	29,0315	17,6623	20,6068	17,4846	17,2676	16,8168	22,0206	20,4215	18,8408	18,6709
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	129	114	214	195	192	249	200	1 308	1 785	1 857	1 289
liczba usuniętych wartości nietypowych	15	5	16	18	24	25	26	120	172	176	133
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	5,0333	7,7626	5,9909	5,5838	4,7734	5,2372	4,5506	6,8684	6,3798	5,8988	5,3732
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	4,4365	6,2455	3,8501	4,7151	3,8629	3,8467	3,6732	4,8682	4,4285	4,1363	4,2137
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,0102	-0,3988	-0,1463	0,0000	0,0000	0,0000	-0,0212	-0,0001	0,0000	-0,6058	-0,3988
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	19,7823	23,4846	16,7588	20,2701	17,1016	17,2294	16,6855	21,9268	20,2259	18,8050	18,4222
2. Wskaźnik rotacji należności (w dniach) $R_{NKT} = [NKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	137	114	228	203	210	269	219	1 408	1 925	1 985	1 380
liczba braków danych	309	308	466	476	516	624	671	1 331	814	754	1 359
5百分yl	8,86	14,24	13,13	11,18	10,48	7,28	12,28	10,51	11,52	13,32	10,59
1 kwartyl	33,81	25,38	38,07	35,83	42,86	40,36	43,05	32,61	34,92	37,81	38,14
mediana	68,92	56,59	67,24	73,25	76,97	70,05	79,39	58,40	60,46	63,87	70,26
3 kwartyl	152,20	90,01	102,55	124,53	164,65	121,51	162,45	94,98	103,77	107,54	131,89
95百分yl	1 546,54	439,52	411,71	351,77	687,34	572,28	511,82	327,65	389,02	415,99	569,65
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	118,39	64,63	64,48	88,70	121,80	81,15	119,41	62,37	68,85	69,73	93,75
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-143,78	-71,57	-58,65	-97,22	-139,84	-81,37	-136,06	-60,94	-68,36	-66,78	-102,48
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	329,78	186,96	199,28	257,58	347,35	243,24	341,56	188,53	207,05	212,13	272,51
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	115	96	199	184	186	239	199	1 289	1 748	1 788	1 224
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	18	29	19	24	30	20	119	177	197	156
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	77,21	53,55	63,85	77,73	88,70	72,20	95,35	61,10	64,27	67,87	77,08
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	62,41	37,96	37,13	55,06	72,51	47,86	75,65	39,77	42,54	44,43	57,76
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,60	0,47	0,55	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,75	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	286,12	181,81	174,95	229,56	333,88	228,58	307,98	187,66	206,79	210,85	272,05

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
3. Wskaźnik rotacji zobowiązań (w razach) = [PS] / [ZKT] liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	228	214	217	279	227	1 432	1 961	2 040	1 428
liczba braków danych	302	303	466	465	509	614	663	1 307	778	699	1 311
5百分yl	0,0000	0,0004	0,1703	0,0213	0,0094	0,0113	0,0141	0,1609	0,1250	0,0545	0,0105
1 kwartyl	0,4551	0,6805	1,3062	0,9816	0,6819	0,9653	0,8203	2,0724	1,7593	1,3975	0,8780
mediana	1,4935	2,2033	2,4609	1,8726	1,7107	2,1298	1,8040	3,4906	3,1373	2,6451	1,9064
3 kwartyl	3,0319	3,5675	3,9914	3,3966	2,8486	3,1436	2,8367	5,5152	4,9942	4,1751	3,2447
95百分yl	6,2560	7,6457	7,7832	7,5054	6,7325	6,2689	5,9522	12,5984	10,0195	8,6957	7,0176
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	2,5768	2,8870	2,6851	2,4150	2,1668	2,1783	2,0165	3,4428	3,2349	2,7776	2,3667
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-3,4101	-3,6500	-2,7215	-2,6409	-2,5683	-2,3021	-2,2044	-3,0919	-3,0930	-2,7688	-2,6722
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	6,8971	7,8980	8,0191	7,0191	6,0988	6,4111	5,8614	10,6795	9,8466	8,3415	6,7948
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	137	113	217	201	203	265	214	1 334	1 857	1 925	1 353
liczba usuniętych wartości nietypowych	7	6	11	13	14	14	13	98	104	115	75
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	1,7940	2,3240	2,5604	2,0139	1,7754	2,1014	1,8240	3,6240	3,3035	2,7332	2,0606
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,6253	1,8736	1,7589	1,5090	1,4124	1,4205	1,3046	2,3547	2,2126	1,8882	1,5527
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,0086	-0,0794	-0,0369	0,0000	0,0000	0,0000	-0,0045	-0,0001	0,0000	-0,1943	-0,0794
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	6,2826	7,5808	7,9183	6,5225	5,8881	6,2456	5,7927	10,6499	9,8358	8,3070	6,7227
4. Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) $R_{ZKT} = [ZKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	137	114	227	203	210	269	219	1 408	1 926	1 986	1 379
liczba braków danych	309	308	467	476	516	624	671	1 331	813	753	1 360
5百分yl	46,48	44,34	44,49	48,43	52,11	57,18	60,90	28,41	36,28	40,54	48,73
1 kwartyl	107,46	98,18	90,12	104,25	120,37	115,10	124,14	64,59	72,20	85,90	108,54
mediana	211,88	151,69	145,44	193,35	205,61	169,03	192,43	103,35	114,30	135,47	182,52
3 kwartyl	511,46	367,97	267,78	322,88	467,96	328,49	361,36	166,63	198,93	239,71	358,75
95百分yl	8 764,20	2 338,20	1 522,22	1 558,62	8 357,87	1 638,79	2 661,51	1 101,88	1 157,72	1 423,85	2 658,31
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	404,00	269,80	177,65	218,63	347,60	213,40	237,23	102,04	126,73	153,81	250,21
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-498,54	-306,52	-176,36	-223,69	-401,03	-205,00	-231,70	-88,47	-117,89	-144,80	-266,77
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1 117,46	772,67	534,26	650,82	989,36	648,59	717,21	319,68	389,02	470,42	734,06
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	109	94	200	181	180	234	193	1 238	1 687	1 718	1 187
liczba usuniętych wartości nietypowych	28	20	27	22	30	35	26	170	239	268	192
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	228,27	179,36	165,25	201,49	243,19	188,40	224,16	105,65	120,86	142,52	200,28
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	183,45	152,57	109,70	129,37	197,73	124,31	152,29	62,24	75,20	89,63	142,21
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	20,60	27,19	0,00	16,56	8,67	16,89	0,97	1,21	0,00	0,00	0,00
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	922,46	766,05	525,57	595,82	965,29	636,14	691,35	319,63	387,12	467,18	732,60

Tabela Z.2.3. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
5. Wskaźnik rotacji zapasów (w razach) $[PS] / [ZAP]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	130	98	206	187	183	239	199	1 270	1 748	1 816	1 242
liczba braków danych	316	324	488	492	543	654	691	1 469	991	923	1 497
5 percentyl	0,2432	2,0208	1,5140	0,3926	0,6894	0,9368	0,5106	1,8389	1,4544	1,0502	0,7589
1 kwartyl	3,9902	5,0141	4,1765	3,5539	3,3733	4,6443	3,3651	6,2221	5,5056	4,8294	3,8331
mediana	10,3818	10,2835	9,1570	8,7518	8,3864	12,6413	7,4630	13,5265	11,8784	10,5515	9,2067
3 kwartyl	21,5663	34,9348	27,2539	25,0967	23,2305	40,2521	20,9855	38,6226	33,3833	30,8752	27,4861
95 percentyl	123,0766	342,7083	340,7930	280,8362	313,4240	528,1652	183,2081	360,9028	316,8280	346,8735	317,1188
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	17,5761	29,9207	23,0774	21,5428	19,8571	35,6077	17,6205	32,4005	27,8777	26,0458	23,6530
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-22,3740	-39,8670	-30,4397	-28,7604	-26,4124	-48,7672	-23,0656	-42,3786	-36,3110	-34,2394	-31,6464
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	47,9306	79,8160	61,8701	57,4109	53,0162	93,6636	47,4162	87,2234	75,1999	69,9440	62,9655
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	112	85	176	163	157	204	174	1 093	1 498	1 565	1 064
liczba usuniętych wartości nietypowych	18	13	30	24	26	35	25	177	250	251	178
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	11,0456	16,5982	12,2100	11,0291	10,7666	17,6683	9,7212	17,7006	15,4136	14,2865	12,1079
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	10,8451	17,0737	13,3674	11,2296	11,9401	20,4082	10,0324	18,0053	15,8495	14,9562	12,8116
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-2,0000	0,4540	-0,1685	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	-0,9433	-2,0000
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	46,1793	74,4948	58,9217	56,7765	52,4190	93,6089	46,9175	86,9106	74,6898	69,9437	62,2766
6. Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) $R_{ZAP} = [ZAP \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	137	114	228	203	210	269	219	1 408	1 926	1 986	1 380
liczba braków danych	309	308	466	476	516	624	671	1 331	813	753	1 359
5 percentyl	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 kwartyl	9,84	4,28	6,88	9,42	6,16	3,90	11,71	5,22	5,79	6,96	6,50
mediana	30,77	21,68	35,55	34,30	35,66	21,65	40,69	21,26	25,74	28,26	30,99
3 kwartyl	82,80	62,13	76,96	82,56	92,43	65,58	97,43	52,65	59,70	67,17	81,28
95 percentyl	424,45	151,61	217,98	282,07	439,89	301,71	332,55	162,27	188,64	251,93	331,88
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	72,96	57,85	70,08	73,14	86,26	61,68	85,72	47,42	53,92	60,21	74,78
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-99,61	-82,50	-98,23	-100,29	-123,23	-88,62	-116,87	-65,91	-75,09	-83,36	-105,67
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	192,25	148,91	182,08	192,26	221,82	158,10	226,00	123,78	140,58	157,49	193,44
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	118	107	209	186	186	244	199	1 303	1 778	1 816	1 258
liczba usuniętych wartości nietypowych	19	7	19	17	24	25	20	105	148	170	122
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	38,64	32,43	40,05	42,30	42,50	32,04	49,22	28,19	31,71	35,28	40,72
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	39,64	35,32	39,34	44,34	48,00	38,22	50,40	29,30	32,25	36,35	44,15
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,00	-7,25	0,00	0,00	0,00	-0,98	0,00	0,00	-4,01	-0,82	-7,25
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	182,51	128,65	177,79	189,13	218,80	152,85	218,89	123,51	139,78	156,00	193,17

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości						Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
7. Wskaźnik rotacji aktywów płynnych = $[PS] / [NKT + \dot{S}P]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 962	2 040	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	777	699	1 309
5 percentyl	0,0000	0,0104	0,6352	0,0264	0,1498	0,0837	0,1016	0,3133	0,2819	0,1884	0,0427
1 kwartyl	1,6231	2,2271	2,9224	2,1312	1,8995	2,4657	1,7894	3,0623	2,9201	2,6648	2,1574
mediana	4,4453	5,4191	4,8326	3,8599	3,7503	4,2784	3,7817	5,0145	4,9818	4,5709	4,3180
3 kwartyl	7,0644	8,9404	7,6352	6,9679	7,3843	7,0207	6,8589	8,2643	8,0790	7,7035	7,4515
95 percentyl	18,6165	18,4085	16,4883	22,2754	18,7082	20,2107	18,2069	20,2520	20,5969	18,3242	19,5635
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	5,4413	6,7133	4,7128	4,8367	5,4848	4,5550	5,0696	5,2020	5,1589	5,0387	5,2941
dolny zakres wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ \rangle$	-6,5388	-7,8429	-4,1467	-5,1238	-6,3277	-4,3669	-5,8149	-4,7407	-4,8182	-4,8933	-5,7837
górnny zakres wartości nietypowych $\langle Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	15,2263	19,0104	14,7044	14,2230	15,6115	13,8533	14,4633	16,0673	15,8173	15,2616	15,3926
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	133	113	216	192	203	257	208	1 327	1 814	1 901	1 327
liczba usuniętych wartości nietypowych	11	6	14	22	14	22	19	108	148	139	103
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	4,3811	5,8898	5,1060	4,1909	4,3067	4,4461	4,1322	5,3854	5,2307	4,9847	4,5967
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	3,7162	4,4528	3,1350	3,1029	3,4554	3,0099	3,2389	3,5405	3,4652	3,4058	3,4327
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,0101	-0,3943	-0,1453	0,0000	0,0000	0,0000	-0,0209	-0,0001	0,0000	-0,6053	-0,3943
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	14,7160	18,2556	13,3949	12,9527	15,0784	13,2978	14,3746	16,0583	15,7860	15,2488	15,3641
8. Cykl konwersji gotówkowej (w dniach) $CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	137	114	227	203	210	269	219	1 408	1 925	1 985	1 379
liczba braków danych	309	308	467	476	516	624	671	1 331	814	754	1 360
5 percentyl	-4 628,20	-2 036,60	-783,94	-787,55	-6 183,55	-844,81	-1 289,24	-507,34	-632,72	-714,21	-1 425,44
1 kwartyl	-244,03	-152,84	-110,07	-136,77	-159,81	-122,61	-133,19	-36,24	-54,23	-72,48	-140,51
mediana	-67,49	-57,42	-27,58	-49,75	-45,83	-45,61	-48,83	-6,25	-9,92	-16,45	-46,16
3 kwartyl	-15,29	-8,02	2,16	-2,53	-1,19	-4,83	-2,49	15,32	14,31	10,52	-3,35
95 percentyl	41,29	64,10	114,71	97,00	131,56	106,85	102,70	99,48	107,09	119,35	104,96
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	228,74	144,82	112,23	134,24	158,62	117,78	130,70	51,55	68,54	83,00	137,16
dolny zakres wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ \rangle$	-587,13	-370,06	-278,42	-338,14	-397,74	-299,28	-329,25	-113,57	-157,03	-196,98	-346,25
górnny zakres wartości nietypowych $\langle Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	327,81	209,21	170,51	198,84	236,74	171,84	193,56	92,65	117,11	135,03	202,38
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	107	93	196	174	174	223	184	1 151	1 604	1 627	1 149
liczba usuniętych wartości nietypowych	30	21	31	29	36	46	35	257	321	358	230
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-70,73	-53,36	-39,56	-53,57	-56,34	-51,49	-52,06	-4,68	-11,09	-18,81	-51,49
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	101,16	89,62	79,78	84,65	109,37	75,76	79,59	35,25	46,46	54,61	85,05
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-517,38	-355,32	-273,26	-298,29	-396,03	-294,30	-307,26	-111,99	-156,53	-195,39	-345,85
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	112,91	135,85	155,34	158,34	175,41	152,86	182,44	91,70	115,26	133,76	182,44

5 percentyl = 5% obserwacji, 1 kwartyl = 25% obserwacji, mediana = 50% obserwacji, 3 kwartyl = 75% obserwacji, 95 percentyl = 95% obserwacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

Tabela Z.2.4. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru rentowności działalności gospodarczej na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
1. Wskaźnik rentowności sprzedaży = [WS] / [PS] liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	155	136	251	225	249	282	224	1 990	2 166	2 211	1 522
liczba braków danych	291	286	443	454	477	611	666	749	573	528	1 217
5百分yl	-1,4704	-1,0162	-0,8200	-1,1089	-2,1433	-0,9616	-1,9217	-0,6457	-0,7249	-0,9396	-1,2724
1 kwartyl	-0,3588	-0,2655	-0,1872	-0,3081	-0,3092	-0,2072	-0,2894	-0,0400	-0,0853	-0,1199	-0,2705
mediana	-0,1114	-0,0870	-0,0658	-0,1110	-0,1100	-0,0624	-0,1131	0,0120	0,0045	-0,0101	-0,0902
3 kwartyl	-0,0217	0,0042	0,0005	-0,0164	-0,0050	0,0029	-0,0116	0,0442	0,0336	0,0251	-0,0072
95 percentyl	0,0881	0,1308	0,0699	0,0573	0,0750	0,0865	0,0341	0,1470	0,1214	0,1075	0,0721
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3372	0,2696	0,1877	0,2917	0,3042	0,2101	0,2778	0,0841	0,1190	0,1450	0,2633
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,8646	-0,6699	-0,4687	-0,7456	-0,7656	-0,5224	-0,7060	-0,1662	-0,2638	-0,3375	-0,6655
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4841	0,4086	0,2820	0,4212	0,4514	0,3181	0,4050	0,1704	0,2121	0,2427	0,3878
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	123	220	205	220	249	200	1 665	1 871	1 935	1 359
liczba usuniętych wartości nietypowych	20	13	31	20	29	33	24	325	295	276	163
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1462	-0,1195	-0,0842	-0,1490	-0,1255	-0,0819	-0,1380	0,0143	-0,0061	-0,0262	-0,1176
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,1937	0,1784	0,1207	0,1851	0,1794	0,1323	0,1736	0,0576	0,0806	0,0964	0,1653
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,8070	-0,6535	-0,4636	-0,7377	-0,7547	-0,5008	-0,7036	-0,1610	-0,2616	-0,3342	-0,6628
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3212	0,2774	0,2569	0,2619	0,3896	0,2618	0,1204	0,1695	0,2109	0,2360	0,3478
2. Wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży = [WOP] / [PS + PPOP] liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	159	139	251	233	253	288	229	2 007	2 198	2 250	1 552
liczba braków danych	287	283	443	446	473	605	661	732	541	489	1 187
5百分yl	-2,3435	-1,4809	-1,1237	-1,8356	-2,3295	-1,4033	-2,1548	-0,4887	-0,6945	-1,0496	-1,6664
1 kwartyl	-0,3674	-0,2186	-0,1975	-0,3240	-0,3031	-0,2163	-0,3066	-0,0281	-0,0576	-0,1046	-0,2809
mediana	-0,1221	-0,0929	-0,0621	-0,1299	-0,1164	-0,0555	-0,1187	0,0150	0,0122	0,0002	-0,0937
3 kwartyl	-0,0173	0,0034	0,0059	-0,0122	-0,0014	0,0119	-0,0018	0,0463	0,0392	0,0294	0,0003
95 percentyl	0,3322	0,1348	0,0656	0,0699	0,0774	0,1098	0,0503	0,1542	0,1466	0,1147	0,0869
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3501	0,2220	0,2034	0,3118	0,3016	0,2282	0,3048	0,0744	0,0968	0,1340	0,2812
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,8924	-0,5516	-0,5025	-0,7918	-0,7556	-0,5586	-0,7639	-0,1397	-0,2029	-0,3056	-0,7027
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5078	0,3364	0,3109	0,4555	0,4510	0,3542	0,4555	0,1579	0,1845	0,2304	0,4221
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	139	120	222	207	221	250	204	1 670	1 843	1 939	1 372
liczba usuniętych wartości nietypowych	20	19	29	26	32	38	25	337	355	311	180
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1467	-0,0904	-0,0793	-0,1517	-0,1246	-0,0743	-0,1352	0,0185	0,0077	-0,0176	-0,1148
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2355	0,1453	0,1359	0,2092	0,1841	0,1434	0,1800	0,0533	0,0664	0,0886	0,1808
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,8572	-0,5511	-0,4867	-0,7847	-0,7251	-0,5537	-0,6920	-0,1396	-0,2019	-0,3047	-0,7023
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4686	0,2656	0,3005	0,3544	0,4111	0,3046	0,2807	0,1577	0,1833	0,2281	0,4215

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
3. Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży = $[WOP + AM] / [PS + PPOP]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	159	139	250	233	253	288	229	2 004	2 194	2 246	1 551
liczba braków danych	287	283	444	446	473	605	661	735	545	493	1 188
5 percentyl	-2,2007	-1,1653	-0,9524	-1,4039	-1,9034	-1,2747	-1,8433	-0,4461	-0,6395	-0,9117	-1,4579
1 kwartyl	-0,2818	-0,1941	-0,1610	-0,2995	-0,2706	-0,1646	-0,2731	-0,0102	-0,0339	-0,0827	-0,2401
mediana	-0,0997	-0,0726	-0,0496	-0,1124	-0,0955	-0,0372	-0,0996	0,0264	0,0216	0,0101	-0,0708
3 kwartyl	0,0013	0,0219	0,0236	-0,0062	0,0110	0,0207	0,0081	0,0662	0,0588	0,0474	0,0133
95 percentyl	0,3943	0,2335	0,0901	0,0887	0,1060	0,1878	0,1010	0,1976	0,1878	0,1621	0,1403
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,2831	0,2160	0,1846	0,2933	0,2817	0,1853	0,2813	0,0764	0,0927	0,1300	0,2534
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,7065	-0,5181	-0,4378	-0,7395	-0,6931	-0,4426	-0,6951	-0,1249	-0,1730	-0,2777	-0,6202
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4260	0,3460	0,3005	0,4338	0,4336	0,2987	0,4301	0,1809	0,1979	0,2424	0,3934
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	136	117	218	207	223	244	205	1 663	1 811	1 931	1 359
liczba usuniętych wartości nietypowych	23	22	32	26	30	44	24	341	383	315	192
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1150	-0,0633	-0,0575	-0,1270	-0,1035	-0,0472	-0,1147	0,0328	0,0245	0,0006	-0,0915
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2135	0,1399	0,1244	0,1965	0,1821	0,1243	0,1785	0,0556	0,0648	0,0878	0,1687
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,6792	-0,5090	-0,4365	-0,7355	-0,6470	-0,4370	-0,6546	-0,1245	-0,1719	-0,2775	-0,6169
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4020	0,3174	0,2995	0,3841	0,4295	0,2838	0,2819	0,1808	0,1930	0,2389	0,3850
4. Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto = $[WFB] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	155	136	251	225	249	282	224	1 990	2 166	2 211	1 522
liczba braków danych	291	286	443	454	477	611	666	749	573	528	1 217
5 percentyl	-2,8899	-1,9495	-1,5883	-1,5953	-3,7385	-1,8228	-1,7247	-0,5409	-0,6939	-1,0639	-2,1514
1 kwartyl	-0,4701	-0,2684	-0,3016	-0,3770	-0,3694	-0,2584	-0,3859	-0,0393	-0,0656	-0,1372	-0,3365
mediana	-0,1626	-0,1086	-0,0996	-0,1488	-0,1478	-0,0800	-0,1507	0,0078	0,0049	-0,0075	-0,1210
3 kwartyl	-0,0409	-0,0013	-0,0132	-0,0320	-0,0188	-0,0007	-0,0221	0,0353	0,0279	0,0159	-0,0150
95 percentyl	0,0916	0,1984	0,0941	0,0466	0,0551	0,0572	0,0383	0,1410	0,1412	0,1002	0,0656
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,4292	0,2671	0,2885	0,3450	0,3506	0,2577	0,3638	0,0746	0,0935	0,1530	0,3215
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,1139	-0,6691	-0,7344	-0,8945	-0,8954	-0,6449	-0,9316	-0,1511	-0,2059	-0,3667	-0,8188
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,6030	0,3993	0,4196	0,4855	0,5072	0,3859	0,5236	0,1471	0,1682	0,2454	0,4674
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	133	116	223	199	215	241	204	1 638	1 795	1 908	1 331
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	20	28	26	34	41	20	352	371	303	191
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1961	-0,1132	-0,1373	-0,1841	-0,1703	-0,1038	-0,1974	0,0106	-0,0012	-0,0340	-0,1551
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2480	0,1754	0,1875	0,2242	0,2118	0,1570	0,2302	0,0522	0,0640	0,0976	0,2027
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,0141	-0,6478	-0,7213	-0,8457	-0,8785	-0,6378	-0,9252	-0,1510	-0,2057	-0,3638	-0,8185
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,5777	0,3607	0,3389	0,4243	0,2907	0,2274	0,1483	0,1465	0,1682	0,2439	0,4464

Tabela Z.2.4. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
5. Skorygowany wskaźnik rentowności sprzedaży brutto = $[WFB + AM] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	155	136	250	225	249	282	224	1 987	2 162	2 207	1 521
liczba braków danych	291	286	444	454	477	611	666	752	577	532	1 218
5 percentyl	-2,8252	-1,8045	-1,3848	-1,5407	-3,3971	-1,6870	-1,4676	-0,4658	-0,6366	-0,8418	-2,0147
1 kwartyl	-0,4122	-0,2428	-0,2656	-0,3445	-0,3340	-0,2272	-0,3239	-0,0200	-0,0446	-0,1086	-0,3069
mediana	-0,1271	-0,0878	-0,0847	-0,1232	-0,1180	-0,0580	-0,1296	0,0183	0,0146	0,0041	-0,1006
3 kwartyl	-0,0193	0,0095	0,0049	-0,0194	0,0000	0,0056	0,0000	0,0563	0,0477	0,0342	0,0001
95 percentyl	0,2619	0,2810	0,1347	0,0683	0,0943	0,1123	0,0555	0,1830	0,1864	0,1455	0,1134
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3928	0,2523	0,2704	0,3250	0,3340	0,2329	0,3239	0,0763	0,0923	0,1428	0,3070
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0014	-0,6213	-0,6712	-0,8320	-0,8350	-0,5765	-0,8098	-0,1344	-0,1831	-0,3227	-0,7673
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5700	0,3880	0,4105	0,4681	0,5010	0,3550	0,4858	0,1707	0,1862	0,2483	0,4605
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	131	115	220	198	217	240	202	1 632	1 780	1 903	1 329
liczba usuniętych wartości nietypowych	24	21	30	27	32	42	22	355	382	304	192
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1653	-0,0828	-0,1107	-0,1617	-0,1484	-0,0787	-0,1569	0,0248	0,0146	-0,0163	-0,1294
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2301	0,1747	0,1744	0,2051	0,2142	0,1448	0,2003	0,0544	0,0639	0,0967	0,1940
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7957	-0,5889	-0,6623	-0,7990	-0,8346	-0,5704	-0,7647	-0,1322	-0,1822	-0,3220	-0,7647
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4929	0,3856	0,3926	0,2389	0,3001	0,2287	0,3395	0,1699	0,1851	0,2480	0,4464
6. Wskaźnik rentowności brutto = $[WFB] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	140	253	235	255	291	230	2 020	2 208	2 264	1 564
liczba braków danych	286	282	441	444	471	602	660	719	531	475	1 175
5 percentyl	-3,5031	-1,4998	-2,2211	-1,7960	-3,7626	-3,2195	-1,4749	-0,7295	-0,8307	-1,3790	-2,5820
1 kwartyl	-0,4487	-0,2682	-0,2992	-0,3793	-0,3444	-0,2617	-0,3633	-0,0412	-0,0729	-0,1391	-0,3437
mediana	-0,1537	-0,1070	-0,0996	-0,1499	-0,1412	-0,0774	-0,1417	0,0071	0,0046	-0,0098	-0,1200
3 kwartyl	-0,0408	-0,0019	-0,0154	-0,0282	-0,0204	-0,0036	-0,0136	0,0335	0,0269	0,0150	-0,0151
95 percentyl	0,0794	0,1130	0,0634	0,0564	0,0484	0,0483	0,0378	0,1361	0,1327	0,0937	0,0594
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,4079	0,2663	0,2838	0,3511	0,3241	0,2581	0,3497	0,0747	0,0998	0,1540	0,3286
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0606	-0,6677	-0,7248	-0,9060	-0,8306	-0,6489	-0,8879	-0,1532	-0,2225	-0,3701	-0,8366
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5712	0,3975	0,4102	0,4984	0,4657	0,3835	0,5111	0,1456	0,1765	0,2460	0,4779
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	138	122	226	207	221	249	208	1 671	1 851	1 948	1 380
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	18	27	28	34	42	22	349	357	316	184
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1657	-0,1100	-0,1331	-0,1764	-0,1566	-0,1025	-0,1721	0,0086	-0,0021	-0,0340	-0,1506
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2400	0,1699	0,1791	0,2235	0,1998	0,1552	0,2089	0,0531	0,0666	0,0970	0,2023
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9246	-0,5914	-0,7116	-0,8418	-0,8197	-0,5686	-0,8354	-0,1531	-0,2222	-0,3652	-0,8358
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,5198	0,3526	0,2393	0,3647	0,3240	0,2926	0,5107	0,1454	0,1757	0,2439	0,4447

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
7. Wskaźnik rentowności sprzedaży netto = $[WFN] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	155	136	251	225	249	282	224	1 990	2 166	2 211	1 522
liczba braków danych	291	286	443	454	477	611	666	749	573	528	1 217
5百分yl	-2,8899	-1,9535	-1,5883	-1,5953	-3,7385	-1,8228	-1,7286	-0,5382	-0,6839	-1,0573	-2,1667
1 kwartyl	-0,4701	-0,2674	-0,3031	-0,3770	-0,3694	-0,2591	-0,3859	-0,0394	-0,0665	-0,1350	-0,3364
mediana	-0,1626	-0,1087	-0,0996	-0,1530	-0,1487	-0,0811	-0,1472	0,0054	0,0033	-0,0089	-0,1236
3 kwartyl	-0,0450	-0,0021	-0,0137	-0,0320	-0,0220	-0,0022	-0,0232	0,0289	0,0224	0,0118	-0,0166
95百分yl	0,0852	0,1498	0,0926	0,0255	0,0462	0,0518	0,0310	0,1217	0,1195	0,0812	0,0556
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,4252	0,2653	0,2894	0,3450	0,3475	0,2569	0,3627	0,0683	0,0889	0,1468	0,3198
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,1078	-0,6653	-0,7371	-0,8945	-0,8906	-0,6445	-0,9299	-0,1418	-0,1998	-0,3552	-0,8162
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5928	0,3958	0,4203	0,4855	0,4992	0,3832	0,5208	0,1314	0,1557	0,2319	0,4632
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	133	116	223	200	216	243	204	1 635	1 794	1 907	1 332
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	20	28	25	33	39	20	355	372	304	190
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1972	-0,1169	-0,1383	-0,1837	-0,1718	-0,1041	-0,1985	0,0074	-0,0041	-0,0366	-0,1556
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2472	0,1717	0,1863	0,2267	0,2086	0,1582	0,2291	0,0468	0,0595	0,0936	0,1998
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,0141	-0,6478	-0,7248	-0,8457	-0,8785	-0,6384	-0,9252	-0,1414	-0,1998	-0,3547	-0,8154
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,5642	0,3607	0,3389	0,4698	0,2516	0,3613	0,1483	0,1296	0,1554	0,2270	0,4042
8. Skorygowany wskaźnik rentowności sprzedaży netto = $[WFN + AM] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	155	136	250	225	249	282	224	1 987	2 162	2 207	1 521
liczba braków danych	291	286	444	454	477	611	666	752	577	532	1 218
5百分yl	-2,8252	-1,8086	-1,4165	-1,5467	-3,3971	-1,6870	-1,4899	-0,4699	-0,6335	-0,8381	-2,0147
1 kwartyl	-0,4122	-0,2428	-0,2597	-0,3445	-0,3340	-0,2272	-0,3192	-0,0204	-0,0451	-0,1084	-0,3072
mediana	-0,1271	-0,0878	-0,0851	-0,1347	-0,1203	-0,0580	-0,1275	0,0161	0,0125	0,0029	-0,1006
3 kwartyl	-0,0200	0,0059	0,0033	-0,0194	-0,0032	0,0044	-0,0028	0,0489	0,0423	0,0295	0,0000
95百分yl	0,2611	0,2503	0,1331	0,0564	0,0800	0,0872	0,0498	0,1632	0,1653	0,1279	0,1025
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3922	0,2487	0,2630	0,3250	0,3308	0,2316	0,3164	0,0693	0,0874	0,1379	0,3072
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0004	-0,6158	-0,6542	-0,8320	-0,8302	-0,5747	-0,7938	-0,1243	-0,1763	-0,3151	-0,7680
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5683	0,3789	0,3978	0,4681	0,4930	0,3519	0,4718	0,1529	0,1735	0,2363	0,4608
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	131	114	219	198	217	241	202	1 632	1 784	1 899	1 333
liczba usuniętych wartości nietypowych	24	22	31	27	32	41	22	355	378	308	188
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1664	-0,0906	-0,1092	-0,1579	-0,1468	-0,0806	-0,1580	0,0208	0,0126	-0,0184	-0,1304
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2295	0,1651	0,1695	0,2033	0,2065	0,1432	0,1994	0,0496	0,0604	0,0923	0,1932
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7957	-0,5889	-0,6164	-0,7990	-0,8297	-0,5703	-0,7647	-0,1229	-0,1761	-0,3126	-0,7647
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4929	0,3362	0,3926	0,4290	0,2860	0,2056	0,3395	0,1508	0,1720	0,2361	0,4290

Tabela Z.2.4. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
9. Wskaźnik rentowności netto = $[WFN] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego											
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	160	140	253	235	255	291	230	2 020	2 208	2 264	1 564
liczba braków danych	286	282	441	444	471	602	660	719	531	475	1 175
5 percentyl	-3,5031	-1,5006	-2,1669	-1,7970	-3,7626	-3,2195	-1,4858	-0,7316	-0,8246	-1,3916	-2,5820
1 kwartyl	-0,4490	-0,2701	-0,3019	-0,3823	-0,3444	-0,2667	-0,3640	-0,0425	-0,0721	-0,1382	-0,3433
mediana	-0,1537	-0,1070	-0,0996	-0,1499	-0,1418	-0,0790	-0,1345	0,0051	0,0030	-0,0118	-0,1212
3 kwartyl	-0,0409	-0,0029	-0,0165	-0,0282	-0,0221	-0,0036	-0,0192	0,0278	0,0214	0,0112	-0,0168
95 percentyl	0,0758	0,0784	0,0560	0,0337	0,0387	0,0437	0,0366	0,1126	0,1121	0,0758	0,0499
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,4081	0,2673	0,2854	0,3540	0,3223	0,2630	0,3448	0,0703	0,0936	0,1494	0,3266
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0612	-0,6710	-0,7299	-0,9133	-0,8279	-0,6612	-0,8811	-0,1479	-0,2125	-0,3624	-0,8332
górny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5713	0,3980	0,4116	0,5028	0,4613	0,3909	0,4979	0,1333	0,1618	0,2353	0,4731
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	138	122	226	207	221	251	208	1 670	1 855	1 951	1 380
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	18	27	28	34	40	22	350	353	313	184
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1667	-0,1132	-0,1345	-0,1791	-0,1591	-0,1048	-0,1736	0,0055	-0,0045	-0,0356	-0,1508
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2395	0,1666	0,1768	0,2217	0,1959	0,1590	0,2062	0,0481	0,0625	0,0937	0,1997
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9246	-0,5914	-0,7151	-0,8418	-0,8197	-0,6575	-0,8300	-0,1471	-0,2081	-0,3610	-0,8329
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,5198	0,3526	0,2393	0,3273	0,3240	0,3600	0,4229	0,1332	0,1616	0,2324	0,4436

5 percentyl = 5% obserwacji, 1 kwartyl = 25% obserwacji, mediana = 50% obserwacji, 3 kwartyl = 75% obserwacji, 95 percentyl = 95% obserwacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

Tabela Z.2.5. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru rentowności angażowanego w procesy gospodarcze kapitału przedsiębiorstw na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości z lat 2007–2013

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości						Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
1. Wskaźnik produktywności majątku = [PS] / [A] liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5 percentyl	0,0000	0,0008	0,0891	0,0048	0,0050	0,0147	0,0187	0,0754	0,0689	0,0374	0,0093
1 kwartyl	0,4704	0,7231	0,9111	0,6557	0,5749	0,6386	0,7541	1,2076	1,0065	0,8982	0,6884
mediana	1,2825	1,9009	1,6894	1,5655	1,3717	1,4231	1,3360	2,1246	1,9231	1,6831	1,4890
3 kwartyl	2,5164	3,4515	3,1845	2,7325	2,1297	2,4853	2,1972	3,3304	3,0554	2,7409	2,6041
95 percentyl	6,6804	6,6586	5,4580	5,8850	5,0374	5,1749	4,2137	6,6161	6,1137	5,5850	5,5942
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	2,0459	2,7284	2,2734	2,0768	1,5548	1,8467	1,4430	2,1229	2,0489	1,8427	1,9157
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,5985	-3,3695	-2,4990	-2,4594	-1,7573	-2,1314	-1,4104	-1,9767	-2,0668	-1,8659	-2,1851
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	5,5853	7,5441	6,5946	5,8476	4,4620	5,2554	4,3617	6,5147	6,1287	5,5050	5,4776
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	132	115	224	203	204	266	217	1 359	1 865	1 936	1 353
liczba usuniętych wartości nietypowych	12	4	6	11	13	13	10	76	98	105	77
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	1,4232	2,1580	2,0118	1,7045	1,3599	1,5676	1,4620	2,1977	2,0109	1,7967	1,6128
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,2212	1,8416	1,4381	1,3242	1,0306	1,2188	1,0378	1,4468	1,3803	1,2779	1,2362
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	5,5185	7,5084	6,0705	5,8024	4,4153	5,1756	4,3012	6,5040	6,1142	5,5046	5,4295
2. Wskaźnik rentowności majątku na poziomie wyniku ze sprzedaży = [WS] / [A] liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5 percentyl	-0,7266	-1,0911	-0,6629	-1,0096	-0,9137	-0,7756	-0,7964	-0,3587	-0,4909	-0,5715	-0,8641
1 kwartyl	-0,3430	-0,3440	-0,2214	-0,3645	-0,3000	-0,2233	-0,3183	-0,0526	-0,0851	-0,1296	-0,3007
mediana	-0,1248	-0,1203	-0,0999	-0,1565	-0,1009	-0,0830	-0,1322	0,0260	0,0098	-0,0113	-0,1111
3 kwartyl	-0,0259	0,0058	0,0045	-0,0107	-0,0012	0,0013	-0,0141	0,0954	0,0685	0,0497	-0,0028
95 percentyl	0,0681	0,1424	0,1275	0,0993	0,1074	0,0840	0,0646	0,3297	0,2656	0,1840	0,0995
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3171	0,3498	0,2259	0,3538	0,2988	0,2246	0,3042	0,1480	0,1537	0,1794	0,2979
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,8187	-0,8687	-0,5602	-0,8953	-0,7483	-0,5603	-0,7746	-0,2746	-0,3156	-0,3987	-0,7474
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4498	0,5305	0,3433	0,5201	0,4470	0,3383	0,4422	0,3174	0,2990	0,3188	0,4440
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	138	109	208	200	197	248	212	1 248	1 722	1 836	1 326
liczba usuniętych wartości nietypowych	6	10	22	14	20	31	15	187	241	205	104
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1765	-0,1433	-0,1075	-0,1814	-0,1330	-0,0891	-0,1700	0,0278	0,0014	-0,0268	-0,1419
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2184	0,2293	0,1551	0,2330	0,1841	0,1469	0,2044	0,1115	0,1133	0,1276	0,1985
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7619	-0,8569	-0,5508	-0,8817	-0,7236	-0,5434	-0,7378	-0,2677	-0,3145	-0,3985	-0,7431
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3931	0,4632	0,2723	0,4428	0,2938	0,3137	0,2516	0,3170	0,2972	0,3131	0,4438

Tabela Z.2.5. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
3. Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = $[WOP] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5 percentyl	-0,7662	-1,2813	-0,8767	-1,1712	-0,8859	-0,7770	-0,9437	-0,3113	-0,4396	-0,5406	-0,9489
1 kwartyl	-0,3706	-0,3313	-0,2621	-0,3990	-0,3362	-0,2591	-0,3693	-0,0300	-0,0533	-0,1158	-0,3335
mediana	-0,1491	-0,0790	-0,1209	-0,1638	-0,1321	-0,0819	-0,1523	0,0360	0,0277	0,0012	-0,1251
3 kwartyl	-0,0175	0,0249	0,0164	-0,0162	-0,0029	0,0188	-0,0025	0,1011	0,0794	0,0583	0,0004
95 percentyl	0,3067	0,2158	0,1892	0,1021	0,1325	0,1062	0,1025	0,3302	0,2991	0,1921	0,1409
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3531	0,3562	0,2784	0,3828	0,3333	0,2779	0,3668	0,1312	0,1328	0,1741	0,3340
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,9002	-0,8657	-0,6797	-0,9732	-0,8360	-0,6760	-0,9195	-0,2268	-0,2525	-0,3769	-0,8345
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5121	0,5593	0,4340	0,5580	0,4970	0,4356	0,5478	0,2979	0,2786	0,3194	0,5014
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	134	108	210	196	201	255	212	1 233	1 678	1 828	1 323
liczba usuniętych wartości nietypowych	10	11	20	18	16	24	15	202	285	213	107
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,2059	-0,1185	-0,1159	-0,1972	-0,1562	-0,1146	-0,1815	0,0370	0,0207	-0,0156	-0,1554
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2503	0,2425	0,1946	0,2481	0,2178	0,1894	0,2431	0,1008	0,0980	0,1247	0,2275
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,8507	-0,8494	-0,6735	-0,9007	-0,7733	-0,6574	-0,8163	-0,2233	-0,2506	-0,3723	-0,8163
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3281	0,5373	0,4233	0,4327	0,4919	0,3545	0,5381	0,2972	0,2754	0,3097	0,4946
4. Skorygowany wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = $[WOP + AM] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	229	214	217	279	227	1 435	1 960	2 037	1 429
liczba braków danych	302	303	465	465	509	614	663	1 304	779	702	1 310
5 percentyl	-0,7383	-1,2288	-0,8420	-1,1180	-0,8117	-0,7523	-0,9092	-0,2904	-0,3854	-0,4865	-0,9189
1 kwartyl	-0,3173	-0,2997	-0,2286	-0,3870	-0,3141	-0,2187	-0,3473	-0,0098	-0,0294	-0,0920	-0,2977
mediana	-0,1192	-0,0512	-0,0809	-0,1297	-0,1164	-0,0567	-0,1285	0,0608	0,0493	0,0231	-0,0972
3 kwartyl	0,0007	0,0552	0,0437	-0,0028	0,0197	0,0345	0,0065	0,1396	0,1168	0,0866	0,0213
95 percentyl	0,3155	0,3303	0,2286	0,1574	0,1578	0,1628	0,1492	0,3872	0,3420	0,2427	0,2034
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3180	0,3549	0,2723	0,3842	0,3338	0,2532	0,3537	0,1495	0,1462	0,1786	0,3189
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,7943	-0,8321	-0,6370	-0,9632	-0,8148	-0,5985	-0,8779	-0,2340	-0,2487	-0,3598	-0,7761
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,4777	0,5876	0,4521	0,5735	0,5204	0,4144	0,5371	0,3638	0,3360	0,3545	0,4997
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	131	106	208	197	203	253	210	1 273	1 702	1 830	1 317
liczba usuniętych wartości nietypowych	13	13	21	17	14	26	17	162	258	207	112
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,1592	-0,0849	-0,0847	-0,1728	-0,1349	-0,0832	-0,1563	0,0642	0,0495	0,0112	-0,1270
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2286	0,2353	0,1943	0,2486	0,2232	0,1800	0,2292	0,1138	0,1069	0,1276	0,2228
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,7432	-0,7323	-0,6000	-0,9315	-0,7834	-0,5876	-0,7714	-0,2307	-0,2433	-0,3598	-0,7714
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,3467	0,3845	0,4281	0,4327	0,5070	0,3655	0,5270	0,3608	0,3340	0,3452	0,4941

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
5. Wskaźnik rentowności brutto aktywów = $[WFB] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5百分yl	-0,8483	-1,4301	-1,2059	-1,2685	-1,0852	-0,8657	-1,0615	-0,3663	-0,4815	-0,6309	-1,1311
1 kwartył	-0,4405	-0,4022	-0,3690	-0,4298	-0,3833	-0,3091	-0,4443	-0,0465	-0,0785	-0,1514	-0,4017
mediana	-0,1993	-0,1325	-0,1909	-0,1989	-0,1643	-0,1203	-0,1825	0,0177	0,0101	-0,0075	-0,1671
3 kwartył	-0,0528	0,0022	-0,0339	-0,0336	-0,0240	-0,0048	-0,0178	0,0805	0,0570	0,0312	-0,0200
95百分yl	0,2410	0,2241	0,1009	0,0722	0,0768	0,0857	0,0629	0,3199	0,2599	0,1810	0,1050
odstęp międzykwartyłowy (IRQ)	0,3877	0,4044	0,3352	0,3962	0,3593	0,3043	0,4265	0,1270	0,1355	0,1826	0,3817
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0221	-1,0088	-0,8718	-1,0241	-0,9222	-0,7655	-1,0840	-0,2371	-0,2818	-0,4252	-0,9743
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5288	0,6087	0,4688	0,5607	0,5149	0,4517	0,6220	0,2710	0,2603	0,3050	0,5526
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	105	209	197	200	257	216	1 212	1 685	1 812	1 324
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	14	21	17	17	22	11	223	278	229	106
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,2480	-0,1625	-0,1893	-0,2329	-0,1995	-0,1559	-0,2287	0,0190	0,0020	-0,0384	-0,2009
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2609	0,2450	0,2232	0,2672	0,2379	0,2103	0,2902	0,0979	0,1002	0,1300	0,2499
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9316	-0,8612	-0,8573	-1,0187	-0,9115	-0,7598	-1,0793	-0,2364	-0,2811	-0,4240	-0,9695
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4745	0,3709	0,4636	0,4400	0,4719	0,3130	0,5435	0,2706	0,2600	0,2988	0,5435
6. Skorygowany wskaźnik rentowności brutto aktywów = $[WFB + AM] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	229	214	217	279	227	1 435	1 960	2 037	1 429
liczba braków danych	302	303	465	465	509	614	663	1 304	779	702	1 310
5百分yl	-0,7676	-1,4241	-1,1978	-1,2413	-1,0423	-0,8383	-1,0393	-0,3083	-0,4237	-0,5837	-1,0686
1 kwartył	-0,4110	-0,3398	-0,3388	-0,4011	-0,3527	-0,2451	-0,4123	-0,0262	-0,0514	-0,1196	-0,3618
mediana	-0,1701	-0,1081	-0,1446	-0,1627	-0,1407	-0,0952	-0,1569	0,0397	0,0320	0,0077	-0,1370
3 kwartył	-0,0304	0,0225	0,0038	-0,0232	-0,0044	0,0054	0,0000	0,1200	0,0954	0,0618	0,0000
95百分yl	0,2512	0,3349	0,1662	0,1080	0,1170	0,1401	0,1241	0,3694	0,3232	0,2262	0,1608
odstęp międzykwartyłowy (IRQ)	0,3807	0,3622	0,3426	0,3780	0,3483	0,2505	0,4123	0,1462	0,1468	0,1814	0,3618
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,9820	-0,8832	-0,8528	-0,9681	-0,8751	-0,6209	-1,0308	-0,2456	-0,2716	-0,3917	-0,9045
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5406	0,5658	0,5178	0,5438	0,5180	0,3811	0,6185	0,3394	0,3157	0,3339	0,5427
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	104	208	197	200	247	214	1 255	1 702	1 810	1 316
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	15	21	17	17	32	13	180	258	227	113
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,2162	-0,1215	-0,1562	-0,2044	-0,1709	-0,1078	-0,1889	0,0464	0,0289	-0,0108	-0,1681
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2562	0,2458	0,2278	0,2613	0,2347	0,1798	0,2745	0,1116	0,1070	0,1314	0,2427
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9276	-0,8402	-0,8061	-0,9667	-0,8506	-0,6134	-1,0064	-0,2415	-0,2710	-0,3906	-0,8994
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4835	0,3757	0,5163	0,4400	0,4871	0,3572	0,5963	0,3385	0,3133	0,3295	0,5416

Tabela Z.2.5. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
7. Wskaźnik rentowności aktywów = $[WFN] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5 percentyl	-0,8483	-1,4301	-1,2059	-1,2685	-1,0822	-0,8723	-1,0428	-0,3640	-0,4710	-0,6309	-1,1275
1 kwartyl	-0,4405	-0,4022	-0,3690	-0,4324	-0,3833	-0,3089	-0,4353	-0,0498	-0,0801	-0,1516	-0,4025
mediana	-0,1993	-0,1400	-0,1893	-0,2003	-0,1738	-0,1224	-0,1767	0,0118	0,0069	-0,0092	-0,1684
3 kwartyl	-0,0570	-0,0016	-0,0333	-0,0344	-0,0283	-0,0048	-0,0213	0,0656	0,0449	0,0227	-0,0220
95 percentyl	0,2243	0,1613	0,1009	0,0457	0,0574	0,0774	0,0501	0,2652	0,2137	0,1518	0,0878
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3835	0,4006	0,3357	0,3979	0,3550	0,3041	0,4140	0,1154	0,1250	0,1742	0,3806
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,0158	-1,0032	-0,8727	-1,0293	-0,9158	-0,7651	-1,0563	-0,2230	-0,2675	-0,4129	-0,9734
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5182	0,5994	0,4703	0,5625	0,5042	0,4514	0,5997	0,2388	0,2323	0,2840	0,5489
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	105	209	198	201	257	214	1 217	1 685	1 817	1 327
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	14	21	16	16	22	13	218	278	224	103
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,2485	-0,1703	-0,1907	-0,2340	-0,2013	-0,1538	-0,2230	0,0140	-0,0024	-0,0411	-0,2027
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2572	0,2415	0,2199	0,2720	0,2346	0,2067	0,2750	0,0890	0,0923	0,1242	0,2483
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9316	-0,8612	-0,8573	-1,0249	-0,9115	-0,7210	-1,0017	-0,2208	-0,2660	-0,4125	-0,9700
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4745	0,3471	0,4636	0,5120	0,4084	0,3813	0,5124	0,2368	0,2274	0,2836	0,5211
8. Skorygowany wskaźnik rentowności aktywów = $[WFN + AM] / [A]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	229	214	217	279	227	1 435	1 960	2 037	1 429
liczba braków danych	302	303	465	465	509	614	663	1 304	779	702	1 310
5 percentyl	-0,7676	-1,4241	-1,1978	-1,2413	-1,0271	-0,8395	-1,0050	-0,3162	-0,4172	-0,5837	-1,0682
1 kwartyl	-0,4110	-0,3428	-0,3388	-0,4049	-0,3527	-0,2451	-0,4077	-0,0273	-0,0517	-0,1192	-0,3664
mediana	-0,1701	-0,1081	-0,1481	-0,1627	-0,1472	-0,0967	-0,1418	0,0338	0,0278	0,0050	-0,1376
3 kwartyl	-0,0304	0,0203	0,0024	-0,0243	-0,0056	0,0051	0,0000	0,1050	0,0854	0,0545	0,0000
95 percentyl	0,2259	0,2699	0,1512	0,0825	0,0944	0,1296	0,1124	0,3251	0,2723	0,1990	0,1447
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	0,3806	0,3631	0,3412	0,3805	0,3471	0,2502	0,4076	0,1323	0,1371	0,1737	0,3664
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-0,9819	-0,8874	-0,8507	-0,9756	-0,8733	-0,6204	-1,0191	-0,2258	-0,2574	-0,3796	-0,9160
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,5405	0,5649	0,5142	0,5464	0,5150	0,3804	0,6114	0,3035	0,2911	0,3150	0,5496
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	135	104	207	198	201	247	215	1 250	1 697	1 811	1 320
liczba usuniętych wartości nietypowych	9	15	22	16	16	32	12	185	263	226	109
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,2168	-0,1294	-0,1609	-0,2056	-0,1727	-0,1104	-0,1951	0,0391	0,0251	-0,0139	-0,1705
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,2522	0,2423	0,2203	0,2661	0,2314	0,1769	0,2754	0,1000	0,0982	0,1246	0,2421
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9276	-0,8402	-0,8061	-0,9667	-0,8506	-0,6134	-1,0064	-0,2240	-0,2569	-0,3785	-0,9139
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,4835	0,3515	0,4385	0,5169	0,4272	0,2801	0,5370	0,3033	0,2876	0,3118	0,5370

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
9. Wskaźnik rentowności kapitałów własnych = $[WFN] / [KW]$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5百分yl	-5,2814	-2,5140	-4,6996	-4,7358	-3,4509	-4,5128	-5,3023	-1,3173	-1,5181	-2,0447	-4,4219
1 kwartyl	-0,6652	-0,2043	-0,7675	-0,6163	-0,5094	-0,4837	-0,8706	-0,0675	-0,1130	-0,2636	-0,6303
mediana	0,0429	0,1042	-0,0344	0,0548	0,0665	0,0166	-0,0278	0,0811	0,0613	0,0410	0,0221
3 kwartyl	0,8418	0,8470	0,5987	1,1496	0,9720	0,6293	0,8099	0,3725	0,3438	0,3182	0,8312
95百分yl	5,6600	5,3922	6,3541	4,1133	4,3208	4,4077	7,7087	1,6201	2,0830	2,0798	5,4098
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,5071	1,0514	1,3662	1,7658	1,4813	1,1131	1,6805	0,4400	0,4568	0,5817	1,4615
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-2,9258	-1,7814	-2,8168	-3,2650	-2,7313	-2,1534	-3,3914	-0,7275	-0,7983	-1,1362	-2,8225
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	3,1024	2,4241	2,6480	3,7983	3,1939	2,2990	3,3306	1,0325	1,0290	1,1907	3,0234
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	114	92	178	183	183	215	188	1 184	1 600	1 665	1 167
liczba usuniętych wartości nietypowych	30	27	52	31	34	64	39	251	363	376	263
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,0132	0,2217	-0,1501	0,2631	0,1811	-0,0173	-0,0510	0,1361	0,0908	0,0327	0,0505
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,0269	0,7503	0,9873	1,3543	1,0692	0,8367	1,2468	0,3284	0,3329	0,4145	1,0881
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-2,3747	-1,5199	-2,7836	-3,1906	-2,6223	-2,1400	-3,3503	-0,7129	-0,7980	-1,1278	-2,8198
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	2,8193	2,3657	2,5178	3,6939	3,1150	2,2872	3,2417	1,0214	1,0287	1,1887	3,0108
10. Wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KW]$; jeżeli WFN i $KW < 0 \rightarrow$ wskaźnik $\cdot (-1)$ liczony z uśrednieniem wartości bilansowych z początku i końca roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	230	214	217	279	227	1 435	1 963	2 041	1 430
liczba braków danych	302	303	464	465	509	614	663	1 304	776	698	1 309
5百分yl	-7,4348	-5,9071	-11,8509	-9,4024	-7,1084	-10,0703	-10,8907	-2,2125	-3,1264	-4,6538	-9,7448
1 kwartyl	-1,9887	-1,9569	-2,3950	-2,3396	-1,7372	-1,9753	-2,3494	-0,2548	-0,3504	-0,6378	-2,1335
mediana	-0,7222	-0,5849	-0,6255	-0,8675	-0,6394	-0,4809	-0,7431	0,0251	0,0097	-0,0847	-0,6719
3 kwartyl	-0,2124	-0,0487	-0,1298	-0,1877	-0,0979	-0,0591	-0,1886	0,2372	0,1560	0,0796	-0,1174
95百分yl	0,0211	0,2281	0,2122	0,2756	0,2167	0,2413	0,2345	0,9814	0,9184	0,6816	0,2241
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,7763	1,9082	2,2652	2,1518	1,6392	1,9162	2,1608	0,4919	0,5063	0,7174	2,0161
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-4,6531	-4,8193	-5,7928	-5,5673	-4,1960	-4,8496	-5,5906	-0,9927	-1,1099	-1,7139	-5,1577
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	2,4519	2,8136	3,2680	3,0400	2,3609	2,8152	3,0526	0,9751	0,9155	1,1556	2,9068
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	123	108	204	197	195	252	201	1 208	1 633	1 754	1 287
liczba usuniętych wartości nietypowych	21	11	26	17	22	27	26	227	330	287	143
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9558	-0,8142	-1,0028	-1,1173	-0,8083	-0,8680	-1,0098	0,0417	-0,0239	-0,1647	-0,9624
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,1240	1,1057	1,2945	1,3617	1,0667	1,2426	1,2695	0,3669	0,3668	0,4869	1,2477
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-4,6499	-4,7402	-5,3849	-5,4842	-3,8752	-4,7933	-5,5124	-0,9841	-1,1029	-1,6639	-5,1133
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	0,6140	0,7069	1,5725	1,8486	1,6736	2,2286	1,6140	0,9741	0,9101	1,1554	2,2286

Tabela Z.2.5. cd.

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_0 = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
11. Stopień pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej = $[WFN + AM] / [ATRW_t - ATRW_{t-1}]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	135	112	220	198	204	269	215	1 383	1 898	1 961	1 353
liczba braków danych	311	310	474	481	522	624	675	1 356	841	778	1 386
5 percentyl	-8,1213	-12,1800	-28,1080	-17,6080	-10,6595	-17,9750	-14,4659	-19,3014	-16,7978	-15,2983	-18,0087
1 kwartyl	-0,1063	-0,4021	-1,2904	-1,0763	-0,1856	-0,7149	-0,6176	-1,4999	-1,5284	-1,2212	-0,6707
mediana	1,5064	0,7818	0,4301	1,2692	1,1452	0,6473	1,2196	0,1889	0,1590	0,2763	0,9681
3 kwartyl	9,5660	4,0744	4,7456	6,1477	7,0363	5,4021	5,8906	2,2289	1,9094	2,8451	6,0584
95 percentyl	82,7665	59,0244	46,3865	91,9527	76,4916	42,0404	40,1098	22,9156	22,7787	31,1960	74,5769
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	9,6723	4,4764	6,0361	7,2240	7,2219	6,1171	6,5082	3,7288	3,4378	4,0662	6,7291
dolny zakres wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ \rangle$	-14,6147	-7,1168	-10,3445	-11,9122	-11,0184	-9,8905	-10,3799	-7,0931	-6,6851	-7,3205	-10,7644
górnny zakres wartości nietypowych $\langle Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	24,0743	10,7890	13,7997	16,9836	17,8691	14,5777	15,6529	7,8221	7,0661	8,9444	16,1521
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	108	90	166	157	167	207	171	1 072	1 467	1 539	1 073
liczba usuniętych wartości nietypowych	27	22	54	41	37	62	44	311	431	422	280
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	2,6329	1,1191	0,8864	2,0066	2,1171	1,3560	1,6763	0,3084	0,1149	0,4105	1,6476
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	5,7152	3,0711	4,4326	4,9614	5,0398	3,9505	4,1639	2,5461	2,4120	2,6784	4,5458
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-9,5467	-7,1004	-9,8959	-9,8382	-10,6627	-9,0737	-10,1908	-7,0701	-6,6767	-7,2554	-10,6627
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	23,3629	10,4444	13,2290	16,6112	17,7296	13,2922	13,6109	7,8142	7,0176	8,9326	16,0519
12. Stopień pokrycia przyrostu aktywów trwałych z nadwyżki finansowej* = $[WFN + AM] / [ATRW_t - ATRW_{t-1}]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec roku obrotowego; dla licznika i mianownika $\langle 0 \rightarrow$ wskaźnik $\cdot (-1)$											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	135	112	220	198	204	269	215	1 383	1 898	1 961	1 353
liczba braków danych	311	310	474	481	522	624	675	1 356	841	778	1 386
5 percentyl	-109,2775	-89,4490	-110,8822	-119,3614	-87,1829	-72,5712	-69,4276	-31,8187	-31,7511	-45,7427	-96,3891
1 kwartyl	-11,2421	-6,1371	-11,6715	-11,4199	-10,5520	-10,2632	-8,2647	-3,4668	-4,1693	-4,8612	-10,4343
mediana	-3,0329	-1,8562	-2,7349	-3,7320	-2,3510	-2,3798	-2,5997	-0,5338	-0,9186	-1,1505	-2,7672
3 kwartyl	-0,9011	-0,2939	-0,5141	-0,9972	-0,5363	-0,4824	-0,7318	0,6155	0,3033	0,1085	-0,6359
95 percentyl	0,0498	0,8202	0,6384	0,0617	1,0591	0,6898	0,2055	11,5306	6,2438	4,2795	0,6481
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	10,3410	5,8432	11,1573	10,4226	10,0157	9,7808	7,5329	4,0823	4,4726	4,9697	9,7984
dolny zakres wartości nietypowych $\langle Q_1 - 1,5 \cdot IRQ \rangle$	-26,7537	-14,9018	-28,4074	-27,0538	-25,5755	-24,9345	-19,5640	-9,5903	-10,8783	-12,3158	-25,1320
górnny zakres wartości nietypowych $\langle Q_3 + 1,5 \cdot IRQ \rangle$	14,6104	8,4709	16,2218	14,6368	14,4872	14,1889	10,5675	6,7389	7,0122	7,5631	14,0618
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	112	94	192	169	173	228	182	1 111	1 564	1 622	1 156
liczba usuniętych wartości nietypowych	23	18	28	29	31	41	33	272	334	339	197
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-4,4546	-2,3308	-4,7300	-4,3777	-3,6675	-3,7019	-3,6589	-0,9662	-1,2271	-1,6114	-4,0110
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	5,7354	3,1623	7,0782	5,4387	5,5637	5,1551	4,3283	2,8499	2,9650	3,1341	5,4874
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-24,4398	-13,6265	-28,2381	-23,3579	-25,2040	-22,3982	-19,1623	-9,5287	-10,8585	-12,2434	-25,0087
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	6,0584	4,0458	14,3764	11,7396	13,4540	7,1697	3,5241	6,7264	6,8817	7,2921	13,4540

Podstawowe statystyki opisowe wybranego wskaźnika analizy finansowej w próbie $n_U = 2739$ jg., których sprawozdania finansowe zostały pozyskane	Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
13. Stopień pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej = $[WFN + AM] / [A_t - A_{t-1}]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	227	214	217	279	226	1 431	1 957	2 034	1 426
liczba braków danych	302	303	467	465	509	614	664	1 308	782	705	1 313
5 percentyl	-2,8071	-5,4750	-7,6265	-2,7300	-3,0608	-4,3996	-1,7906	-3,5334	-3,3094	-2,7327	-3,9021
1 kwartyl	0,0299	-0,1738	-0,3094	-0,0265	-0,0275	-0,1177	-0,0065	-0,1550	-0,1643	-0,1715	-0,0711
mediana	0,4633	0,2680	0,3974	0,3763	0,3733	0,2683	0,4254	0,1536	0,1437	0,1507	0,3652
3 kwartyl	1,2513	1,2125	1,1010	0,9865	1,1041	1,0069	0,9027	0,6535	0,6458	0,7314	1,0390
95 percentyl	3,2839	4,7526	4,4892	4,1556	4,8393	4,6377	3,7172	4,3217	3,7625	3,9643	4,3448
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,2214	1,3862	1,4104	1,0130	1,1316	1,1246	0,9092	0,8085	0,8100	0,9030	1,1101
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-1,8021	-2,2531	-2,4250	-1,5459	-1,7249	-1,8045	-1,3703	-1,3677	-1,3793	-1,5260	-1,7362
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	3,0833	3,2918	3,2166	2,5060	2,8015	2,6937	2,2665	1,8662	1,8608	2,0859	2,7041
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	122	98	187	177	180	232	190	1 152	1 580	1 659	1 182
liczba usuniętych wartości nietypowych	22	21	40	37	37	47	36	279	377	375	244
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	0,6484	0,3601	0,4862	0,4316	0,4767	0,3714	0,4682	0,2134	0,2084	0,2222	0,4430
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	0,9057	0,9112	0,9745	0,7123	0,7614	0,7669	0,5907	0,5591	0,5756	0,6443	0,7797
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-1,4099	-1,5833	-2,2173	-1,5161	-1,4832	-1,7241	-1,2161	-1,3341	-1,3634	-1,5151	-1,7241
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	2,9076	2,5201	3,1414	2,4292	2,7786	2,5998	2,1887	1,8414	1,8409	2,0662	2,6667
14. Stopień pokrycia przyrostu aktywów ogółem z nadwyżki finansowej* = $[WFN + AM] / [A_t - A_{t-1}]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec roku obrotowego; dla licznika i mianownika $< 0 \rightarrow$ wskaźnik $\cdot (-1)$											
liczba obserwacji (obliczonych wskaźników)	144	119	227	214	217	279	226	1 431	1 957	2 034	1 426
liczba braków danych	302	303	467	465	509	614	664	1 308	782	705	1 313
5 percentyl	-3,8404	-17,8825	-11,0096	-5,5312	-12,4479	-9,5041	-6,9718	-4,7844	-5,7562	-5,9632	-9,2441
1 kwartyl	-1,6557	-1,5658	-1,8002	-1,4284	-1,4638	-1,4094	-1,1014	-0,6301	-0,7757	-0,9776	-1,4446
mediana	-0,6278	-0,6349	-0,7590	-0,6061	-0,5512	-0,5182	-0,5678	-0,0270	-0,0724	-0,2062	-0,5913
3 kwartyl	-0,2333	-0,1070	-0,2144	-0,1953	-0,1091	-0,0987	-0,1623	0,2902	0,2256	0,1300	-0,1547
95 percentyl	0,7321	0,3537	0,7024	0,1386	0,4190	0,3896	0,1478	2,1551	1,6164	1,3115	0,3676
odstęp międzykwartylowy (IRQ)	1,4224	1,4588	1,5858	1,2331	1,3547	1,3107	0,9391	0,9203	1,0013	1,1076	1,2898
dolny zakres wartości nietypowych $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ>$	-3,7892	-3,7541	-4,1788	-3,2780	-3,4959	-3,3755	-2,5100	-2,0106	-2,2776	-2,6391	-3,3793
górnny zakres wartości nietypowych $<Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,9002	2,0813	2,1643	1,6543	1,9230	1,8674	1,2463	1,6707	1,7275	1,7915	1,7800
n ważnych obserwacji (bez wartości nietypowych)	132	101	195	191	194	240	199	1 177	1 648	1 750	1 243
liczba usuniętych wartości nietypowych	12	18	32	23	23	39	27	254	309	284	183
średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych	-0,9178	-0,6864	-0,7764	-0,7058	-0,6839	-0,5964	-0,5955	-0,0551	-0,1439	-0,3191	-0,6856
odchylenie standardowe z zakresu bez wartości nietypowych	1,0107	0,8853	1,0339	0,7819	0,9279	0,7931	0,5818	0,6365	0,6929	0,7618	0,8220
minimum z zakresu bez wartości nietypowych	-3,6801	-3,7191	-4,1529	-3,2378	-3,3199	-3,2185	-2,2727	-1,9945	-2,2447	-2,6258	-3,3629
maksimum z zakresu bez wartości nietypowych	1,1879	1,5905	1,9514	1,4092	1,8489	1,7334	1,2207	1,6412	1,7060	1,7571	1,7334

5 percentyl = 5% obserwacji, 1 kwartyl = 25% obserwacji, mediana = 50% obserwacji, 3 kwartyl = 75% obserwacji, 95 percentyl = 95% obserwacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce.

Uwagi metodyczne do formy prezentacji wyników badań w zakresie charakterystyki wybranych wskaźników finansowych przedsiębiorstw upadających w latach 2007–2013 – ujęcie szczegółowe, oparte na segmentacji branżowej

W dalszej części załącznika 2 przedstawiono w ujęciu branżowym kształtowanie się średnich poziomów i wartości mediany dla wybranych wskaźników finansowych upadających przedsiębiorstw. Badania własne autora, obejmujące analizę zmienności wskaźników finansowych na rok przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 (czyli w dalszych tabelach załącznika za lata: 2006–2012), a także w okresie 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw tych podmiotów (czyli w dalszych tabelach załącznika 2 jako okresy od t-1 do t-4), zostały uzupełnione charakterystyką zmienności tożsamych wskaźników w branżowo posegmentowanej próbie podmiotów gospodarki narodowej. Badania te, pod nazwą „Sektorowe wskaźniki finansowe”, prowadzone były cyklicznie przez T. Dudycza i W. Skoczylas w ramach opracowań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce (SKwP)². Ich ujęcie w dalszych tabelach załącznika 2 umożliwia zatem porównanie wskaźników finansowych w upadających przedsiębiorstwach z ich kształtowaniem się w analogicznych grupach podmiotów gospodarki narodowej. Tym samym badania własne autora, których przedmiotem była w tej części opracowania analiza zmienności wskaźników finansowych w upadających przedsiębiorstwach, zostały komplementarnie zestawione z wynikami badań T. Dudycza i W. Skoczylas (SKwP). Aby wyraźnie oddzielić te dwa pola badawcze, w kolejnych tabelach załącznika 3 badania własne autora zostały wyróżnione odcięciem szarości.

W kolejnych tabelach załącznika 2 przedstawiono 16 branż (nazwanych zgodnie z odpowiedziami im działami PKD 2007)³, a kryterium ich wyboru była maksymalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce z lat 2007–2013. W ten sposób branżową analizą zmienności wybranych 12 wskaźników finansowych zostały objęte przedsiębiorstwa z następujących działów PKD 2007 (w nawiasach podano łączną liczbę upadłości przedsiębiorstw w Polsce w siedmioletnim okresie badawczym w odpowiedniej branży)⁴: dział 10 – produkcja artykułów spożywczych (153 jg.); dział 14 – produkcja odzieży (76 jg.); dział 16 – produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (81 jg.); dział 22 – produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (70 jg.); dział 23 – produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (82 jg.); dział 25 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (186 jg.); dział 31 – produkcja mebli (86 jg.); dział 41 – roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (412 jg.); dział 42 – roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (190 jg.); dział 43 – roboty budowlane specjalistyczne (177 jg.); dział 45 – handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (65 jg.); dział 46 – handel hurtowy, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (516 jg.); dział 47 – handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (170 jg.); dział 49 – transport lądowy oraz transport rurociągowy (123 jg.); dział 68 – działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (118 jg.); dział 71 – działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne (60 jg.).

² Jak zauważają T. Dudycz i W. Skoczylas, nazwa „wskaźniki sektorowe” jest raczej nazwą zwyczajową. Przedmiotem publikacji SKwP są bowiem wyniki finansowe osiągnięte przez przedsiębiorstwa zaklasyfikowane do odpowiednich działów PKD. T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe za rok 2009 i ich porównalność*, „Rachunkowość” 2011, nr 4 (dodatek), s. 1.

³ Argumentacja przemawiająca za zasadnością określenia „branża” jako synonimu odpowiedniego działu PKD została przedstawiona szerzej w podrzdziale 4.3.4 książki.

⁴ Szerzej: tabele Z.3.10–Z.3.14.

Wskaźniki sektorowe publikowane przez SKWP były oparte w pierwszych 3 latach analizy na wówczas obowiązującej klasyfikacji PKD 2004. Stąd należy zauważyć, że w danych SKWP za lata 2006–2008 istnieje w niektórych przypadkach szerszy dobór branżowy przedsiębiorstw w porównaniu z latami 2009–2012. Sytuacja ta ma miejsce w przypadku branży zdefiniowanej w dziale 15 (PKD 2004) – produkcja artykułów spożywczych i napojów. W zawartych w dalszej części załącznika 2 tabelach od 2009 r. podawane są bowiem wartości wskaźników charakterystycznych dla przedsiębiorstw z działu 10 (PKD 2007) – produkcja artykułów spożywczych. Przedsiębiorstwa produkujące napoje nie zostały już włączone do badań, gdyż w PKD 2007 zostały przeniesione do działu 11 sekcji C. Należy jednocześnie podkreślić, że zarówno w tej branży, jak i w pozostałych 15 analizowanych branżach (kolejne tabele załącznika 3) charakterystyka wybranych wskaźników przedsiębiorstw upadających na rok przed ogłoszeniem upadłości jest porównywalna. Przeprowadzono bowiem (opisaną szerzej w podrozdziale 4.3.4) procedurę odpowiedniego przejścia z PKD 2004 na PKD 2007, w oparciu o klucze przejścia publikowane przez GUS.

Należy zauważyć, że w latach 2006–2008 opublikowane przez SKWP wskaźniki charakterystyczne dla branży zdefiniowanej działem 18 (PKD 2004) – produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich obejmują tożsame branżowy dobór przedsiębiorstw co w latach 2009–2012. Zgodnie z PKD 2007 od 2009 r. w skład homogenicznej branżowo grupy jednostek produkujących odzież (dział 14 PKD 2007) wchodzi również podmioty produkujące wyroby futrzarskie (zawarte są one bowiem w klasie 14.20 PKD 2007). Aktualnie wyodrębnione w PKD 2007 działy: 41 – roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków, 42 – roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej oraz 43 – roboty budowlane specjalistyczne stanowią w latach 2006–2008 monolit w postaci działu 45 według PKD 2004: budownictwo. W latach 2009–2012 w skład działu 45 (PKD 2007) – handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych nie wchodziły wcześniej ujęte w publikacjach SKWP (lata 2006–2008, według działu 50 PKD 2004) przedsiębiorstwa realizujące sprzedaż detaliczną paliw. Ponadto w PKD 2004 występował dział 74 – działalność gospodarcza pozostała, w którym mieściły się m.in. takie przedmioty działalności gospodarczej, jak: 74.20 – działalność w zakresie architektury i inżynierii, a także 74.30 – badania i analizy techniczne. Obie te klasy PKD 2004 zostały przeniesione od 2009 r. do jednego działu PKD 2007: 71 – działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne – który został poddany analizie z uwagi na relatywnie duży odsetek upadłości w strukturze ogółu upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013. Należy jednak mieć świadomość, że podawane w badaniach SKWP wartości wskaźników za lata 2006–2008 uwzględniają w tym przypadku również inne klasy działu 74 – pozostałej działalności gospodarczej. Należą do nich w szczególności: 74.10 – działalność prawnicza, rachunkowo-księgową, doradztwo, zarządzanie holdingami; 74.40 – reklama; 74.50 – rekrutacja i udostępnianie pracownikom; 74.60 – działalność detektywistyczna i ochroniarska; a także 74.70 – sprzątanie i czyszczenie obiektów i inne zróżnicowane klasy, zawierające się w grupie 74.8 – działalność komercyjna gdzieś indziej niesklasyfikowana (PKD 2004).

Z uwagi na tak szeroką płaszczyznę analityczną, obejmującą aż 16 wybranych branż, w których nastąpiło najwięcej upadłości przedsiębiorstw (2007–2013), a także przyjęcie relatywnie długiego okresu porównania wartości wybranych wskaźników (2006–2012) opisywanych powyżej zniekształceń nie można było uniknąć ani w pełni zniwelować. Było to wynikiem zmiany PKD 2004 na PKD 2007, która nastąpiła od 2009 r. Wskazane różnice nie są na tyle duże, aby nie było możliwe dokonywanie przedstawionych w kolejnych tabelach załącznika 3 syntetycznych porównań. Jednak podczas dokonywania interpretacji zamieszczonych tam danych należy mieć na uwadze opisane powyżej uwarunkowania.

Tabela Z.2.6. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności bieżącej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności bieżącej = [AO] / [ZKT] liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	9	83	85	83	54
b)		830	1 434	1 199	1 112	1 054	1 226	bd.	–			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,51	0,51	0,67	0,36	0,75	0,80	0,40	0,87	0,79	0,76	0,54
b)	<Q ₁ – 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,43	1,43	1,58	1,57	1,63	1,59	bd.	–			
a)	mediana	0,53	0,51	0,61	0,23	0,83	0,66	0,50	0,89	0,83	0,82	0,54
b)		1,26	1,25	1,31	1,34	1,37	1,32	bd.	–			
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	44	46	44	30
b)		179	285	226	177	177	199	bd.	–			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,20	0,49	0,19	0,63	0,94	0,53	0,23	1,25	1,01	0,85	0,55
b)	<Q ₁ – 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	2,21	2,05	2,23	2,19	2,33	2,38	bd.	–			
a)	mediana	0,21	0,52	0,19	0,66	0,94	0,51	0,23	1,12	0,98	0,78	0,50
b)		1,71	1,75	1,66	1,72	1,70	1,77	bd.	–			
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35
b)		266	605	462	296	261	319	bd.	–			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,59	0,61	1,05	0,71	0,88	0,77	0,53	0,94	0,95	0,86	0,73
b)	<Q ₁ – 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,60	1,81	1,93	2,06	2,17	2,02	bd.	–			
a)	mediana	0,52	0,83	1,04	0,70	1,02	0,64	0,73	1,00	1,05	0,83	0,83
b)		1,36	1,45	1,52	1,48	1,70	1,62	bd.	–			
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	50	53	35
b)		424	736	622	624	592	732	bd.	–			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,58	0,50	0,96	0,65	0,55	bd.	0,81	1,07	0,95	0,90	0,67
b)	<Q ₁ – 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,92	1,90	2,17	2,04	2,04	1,97	bd.	–			
a)	mediana	0,53	0,44	0,87	0,83	0,53	bd.	0,83	1,02	0,95	0,98	0,61
b)		1,61	1,47	1,69	1,57	1,60	1,56	bd.	–			

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności bieżącej = [AO] / [ZKT] liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	7	10	3	5	3	49	57	57	32
b)		304	543	437	494	454	509	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,65	0,97	0,82	0,62	0,46	0,54	0,36	1,02	0,96	0,85	0,65
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,87	2,12	2,64	2,44	2,43	2,26	bd.	-			
a)	mediana	0,65	0,65	0,64	0,56	0,53	0,55	0,21	1,02	0,96	0,96	0,59
b)		1,55	1,66	1,93	1,82	1,86	1,76	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	19	11	19	10	14	110	123	127	84
b)		590	1 224	1 049	1 035	981	1 207	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,34	0,48	0,51	0,68	0,77	0,97	0,37	1,00	0,94	0,84	0,62
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,92	1,98	2,21	2,34	2,14	2,10	bd.	-			
a)	mediana	0,29	0,51	0,46	0,87	0,82	0,96	0,35	0,99	0,98	0,97	0,60
b)		1,60	1,62	1,78	1,74	1,72	1,67	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	5	3	6	8	4	49	55	51	39
b)		281	417	342	282	273	328	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,33	0,72	0,86	0,78	0,63	0,88	0,44	1,02	0,96	0,94	0,68
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,79	1,78	2,06	1,91	1,96	2,06	bd.	-			
a)	mediana	0,75	0,83	0,68	0,79	0,56	0,93	0,43	0,93	0,90	0,96	0,75
b)		1,52	1,40	1,49	1,61	1,59	1,70	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	6	14	16	25	39	44	35	211	237	250	179
b)		1 454	3 171	2 894	1 734	1 705	1 974	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,72	0,63	0,67	0,95	0,81	0,86	0,81	1,27	1,22	1,15	0,79
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,71	1,90	2,12	2,29	2,27	2,25	bd.	-			
a)	mediana	0,72	0,68	0,65	1,01	0,85	0,95	0,86	1,24	1,25	1,18	0,86
b)		1,48	1,55	1,72	1,78	1,81	1,71	bd.	-			

Tabela Z.2.6. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności bieżącej = [AO] / [ZKT] liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 894	665	671	785	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,73	0,81	0,85	0,75	0,73	0,88	0,59	1,19	1,19	1,04	0,76
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,71	1,90	2,12	2,09	2,07	1,95	bd.				
a)	mediana	0,74	0,54	0,75	0,92	0,58	0,95	0,67	1,23	1,17	1,05	0,75
b)		1,48	1,55	1,72	1,70	1,61	1,57	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	107	114	116	87
b)		1 454	3 171	2 894	886	797	974	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,68	0,90	0,65	0,69	0,71	0,75	0,84	1,19	1,11	1,00	0,81
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,71	1,90	2,12	2,14	2,13	2,07	bd.				
a)	mediana	0,65	0,91	0,72	0,70	0,76	0,81	0,92	1,18	1,14	1,05	0,79
b)		1,48	1,55	1,72	1,81	1,77	1,74	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	4	7		37	42	41	25
b)		684	1 337	1 139	855	813	943	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,53	1,63	0,59	0,46	0,66	1,05	0,78	1,05	0,90	0,92	0,85
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,46	1,52	1,71	1,66	1,60	1,53	bd.				
a)	mediana	0,44	1,63	0,70	0,46	0,61	1,06	0,78	1,06	0,91	0,87	0,78
b)		1,31	1,31	1,40	1,39	1,34	1,33	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	26	18	45	42	33	48	33	323	344	358	245
b)		3 760	6 537	5 406	6 338	6 077	7 339	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,74	0,60	0,79	0,74	0,76	0,80	0,72	1,11	1,08	1,04	0,77
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,81	1,86	2,04	2,11	2,07	2,04	bd.				
a)	mediana	0,74	0,70	0,88	0,76	0,71	0,90	0,68	1,12	1,09	1,05	0,80
b)		1,53	1,54	1,66	1,67	1,67	1,62	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności bieżącej = [AO] / [ZKT] liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	12	97	106	111	85
b)		865	1 826	1 690	2 592	2 494	2 955	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,54	0,80	0,94	0,49	0,61	0,58	0,67	1,10	1,02	0,89	0,67
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,61	1,69	1,81	1,78	1,70	1,67	bd.	-			
a)	mediana	0,58	0,78	0,95	0,54	0,59	0,64	0,63	1,09	1,08	0,99	0,63
b)		1,39	1,43	1,50	1,45	1,43	1,40	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	54	63	65	38
b)		454	882	726	734	692	914	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,29	0,87	0,70	0,52	0,54	0,62	0,71	0,85	0,96	0,74	0,62
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,32	1,56	1,61	1,58	1,50	1,52	bd.	-			
a)	mediana	0,23	1,11	0,94	0,45	0,71	0,76	0,58	0,97	0,94	0,76	0,72
b)		1,23	1,32	1,36	1,30	1,29	1,30	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	7	7	9	3	8	16	5	54	69	71	55
b)		593	1 289	1 232	1 493	1 715	2 339	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,57	1,23	0,50	0,75	0,39	0,80	0,74	0,91	0,78	0,72	0,72
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	2,04	1,84	2,32	2,19	2,40	2,43	bd.	-			
a)	mediana	0,42	0,99	0,28	1,04	0,53	0,79	0,86	0,78	0,86	0,77	0,72
b)		1,61	1,50	1,76	1,74	1,85	1,74	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	37	28
b)		940	2 213	2 017	594	525	716	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	0,63	1,13	0,73	0,69	0,67	0,89	1,37	1,38	1,16	0,73
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	2,34	2,46	3,25	3,19	3,19	3,53	bd.	-			
a)	mediana	bd.	0,63	1,13	0,86	1,01	0,71	0,85	1,33	1,36	1,16	0,96
b)		1,83	1,88	2,31	2,47	2,32	2,53	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.7. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności szybkiej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności szybkiej = $[AO - ZAP] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	9	83	85	84	54
b)		830	1 434	1 195	1 115	1 050	1 231	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,23	0,28	0,41	0,25	0,51	0,54	0,24	0,57	0,48	0,45	0,31
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,94	0,93	1,03	1,09	1,12	1,07	bd.				
a)	mediana	0,26	0,27	0,45	0,15	0,21	0,49	0,21	0,51	0,46	0,49	0,27
b)		0,83	0,78	0,86	0,88	0,94	0,89	bd.				
PRODUKCJA ODIĘŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	44	46	44	30
b)		179	285	224	177	174	197	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,17	0,40	0,19	0,43	0,32	0,49	0,07	0,78	0,61	0,50	0,38
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,37	1,26	1,29	1,26	1,36	1,29	bd.				
a)	mediana	0,18	0,48	0,19	0,43	0,32	0,51	0,07	0,71	0,67	0,50	0,31
b)		1,07	1,03	0,96	1,02	1,11	0,96	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35
b)		266	605	460	289	259	317	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,26	0,49	0,53	0,26	0,48	0,21	0,25	0,49	0,51	0,46	0,36
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,01	1,15	1,18	1,09	1,28	1,21	bd.				
a)	mediana	0,27	0,54	0,44	0,22	0,56	0,24	0,27	0,44	0,45	0,37	0,33
b)		0,85	0,88	0,93	0,80	0,98	0,96	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	50	53	35
b)		424	736	620	626	591	731	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,31	0,27	0,66	0,53	0,45	bd.	0,59	0,65	0,63	0,60	0,42
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,24	1,25	1,42	1,35	1,32	1,26	bd.				
a)	mediana	0,40	0,25	0,48	0,45	0,47	bd.	0,54	0,63	0,59	0,56	0,44
b)		1,07	0,95	1,10	1,02	1,01	1,00	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności szybkiej = $[AO - ZAP] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	7	10	3	5	3	50	57	57	32
b)		304	543	430	493	450	507	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,56	0,44	0,27	0,31	0,26	0,36	0,18	0,62	0,61	0,53	0,30
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,34	1,53	1,74	1,62	1,58	1,54	bd.	-			
a)	mediana	0,56	0,23	0,33	0,25	0,24	0,43	0,21	0,61	0,55	0,54	0,33
b)		1,05	1,19	1,31	1,17	1,24	1,16	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	19	11	19	10	14	110	123	127	84
b)		590	1 224	1 046	1 030	976	1 205	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,15	0,24	0,31	0,47	0,45	0,69	0,21	0,63	0,63	0,54	0,39
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,32	1,41	1,60	1,60	1,46	1,47	bd.	-			
a)	mediana	0,15	0,32	0,31	0,62	0,41	0,75	0,24	0,58	0,53	0,53	0,32
b)		1,08	1,13	1,23	1,16	1,12	1,14	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	6	3	6	8	4	49	55	51	40
b)		281	417	333	281	274	326	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,88	0,42	0,22	0,42	0,28	0,44	0,40	0,60	0,53	0,51	0,36
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,08	1,05	1,20	1,23	1,32	1,40	bd.	-			
a)	mediana	0,42	0,42	0,27	0,44	0,21	0,43	0,39	0,57	0,50	0,50	0,40
b)		0,92	0,81	0,92	0,98	0,95	1,08	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	6	14	16	25	39	44	35	212	238	250	179
b)		1 454	3 171	2 910	1 751	1 724	1 987	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,68	0,47	0,66	0,69	0,54	0,65	0,58	0,93	0,92	0,85	0,60
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,39	1,52	1,68	1,55	1,53	1,45	bd.	-			
a)	mediana	0,72	0,53	0,65	0,72	0,57	0,74	0,49	0,95	0,99	0,86	0,65
b)		1,21	1,25	1,35	1,24	1,19	1,16	bd.	-			

Tabela Z.2.7. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności szybkiej = $[AO - ZAP] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczyła)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 910	666	669	786	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,67	0,80	0,71	0,43	0,46	0,77	0,49	1,03	0,98	0,86	0,59
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,39	1,52	1,68	1,75	1,72	1,61	bd.				
a)	mediana	0,74	0,53	0,65	0,39	0,46	0,77	0,42	1,07	0,99	0,86	0,53
b)		1,21	1,25	1,35	1,38	1,32	1,26	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	107	114	116	87
b)		1 454	3 171	2 910	888	800	974	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,57	0,71	0,73	0,55	0,63	0,65	0,60	1,06	0,94	0,81	0,62
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,39	1,52	1,68	1,80	1,78	1,73	bd.				
a)	mediana	0,63	0,61	0,68	0,40	0,71	0,67	0,50	1,06	0,97	0,83	0,61
b)		1,21	1,25	1,35	1,46	1,48	1,43	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	4	4	7	37	42	41	25
b)		684	1 337	1 144	856	817	967	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,14	0,67	0,20	0,04	0,52	0,74	0,24	0,53	0,42	0,43	0,34
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,82	0,87	0,96	0,76	0,80	0,76	bd.				
a)	mediana	0,17	0,67	0,23	0,04	0,44	0,74	0,23	0,57	0,41	0,38	0,27
b)		0,68	0,69	0,71	0,60	0,64	0,59	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	26	18	45	42	33	48	33	323	344	358	245
b)		3 760	6 537	5 421	6 351	6 051	7 320	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,53	0,33	0,54	0,45	0,48	0,49	0,48	0,70	0,68	0,65	0,48
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	1,13	1,15	1,26	1,30	1,28	1,27	bd.				
a)	mediana	0,54	0,37	0,49	0,40	0,42	0,46	0,40	0,70	0,70	0,66	0,44
b)		0,97	0,96	1,03	1,05	1,05	1,06	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności szybkiej = $[AO - ZAP] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	12	97	106	111	85
b)		865	1 826	1 683	2 613	2 517	2 969	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,21	0,37	0,45	0,21	0,33	0,35	0,20	0,45	0,48	0,43	0,31
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,84	0,87	0,90	0,91	0,91	0,89	bd.	-			
a)	mediana	0,20	0,35	0,57	0,16	0,28	0,38	0,22	0,45	0,42	0,39	0,29
b)		0,70	0,72	0,72	0,69	0,70	0,70	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	54	63	65	38
b)		454	882	726	736	696	910	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,27	0,92	0,69	0,43	0,53	0,59	0,70	0,82	0,88	0,68	0,57
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,16	1,36	1,41	1,40	1,37	1,34	bd.	-			
a)	mediana	0,23	0,88	0,91	0,35	0,64	0,75	0,53	0,87	0,87	0,68	0,58
b)		1,09	1,15	1,19	1,12	1,15	1,19	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	7	7	9	3	8	16	5	54	69	71	55
b)		593	1 289	1 233	1 502	1 708	2 316	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,46	1,19	0,20	0,09	0,28	0,41	0,23	0,49	0,49	0,49	0,40
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,81	1,60	1,88	1,87	2,00	2,00	bd.	-			
a)	mediana	0,42	0,83	0,19	0,04	0,29	0,52	0,42	0,41	0,45	0,51	0,42
b)		1,46	1,31	1,49	1,48	1,55	1,48	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	37	28
b)		940	2 213	2 019	593	525	723	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	0,63	0,93	0,53	0,69	0,58	0,63	1,17	1,06	1,01	0,63
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	2,17	2,13	3,03	2,85	2,82	3,31	bd.	-			
a)	mediana	bd.	0,63	0,93	0,53	1,01	0,39	0,78	1,11	1,17	0,99	0,81
b)		1,66	1,67	2,14	2,21	2,07	2,28	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.8. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności natychmiastowej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności natychmiastowej = $[AO - ZAP - NKT] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)							Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	9	83	85	84	54
b)		830	1 434	1 162	1 086	1 036	1 213	bd.		-		
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,01	0,03	0,05	0,02	0,01	0,09	0,02	0,04	0,05	0,04	0,02
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,17	0,17	0,23	0,24	0,28	0,24	bd.		-		
a)	mediana	0,01	0,02	0,04	0,01	0,01	0,04	0,02	0,03	0,04	0,03	0,02
b)		0,09	0,10	0,10	0,13	0,13	0,10	bd.		-		
PRODUKCJA ODEŻYŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	44	46	44	30
b)		179	285	215	175	174	190	bd.		-		
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,08	0,09	0,00	0,04	0,06	0,06	0,02	0,12	0,09	0,06	0,05
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,36	0,43	0,41	0,44	0,51	0,38	bd.		-		
a)	mediana	0,06	0,05	0,00	0,05	0,06	0,01	0,02	0,11	0,07	0,07	0,03
b)		0,26	0,23	0,21	0,20	0,24	0,17	bd.		-		
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35
b)		266	605	458	283	250	309	bd.		-		
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,05	0,30	0,05	0,01	0,05	0,02	0,03	0,07	0,07	0,04	0,05
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,21	0,26	0,36	0,28	0,34	0,26	bd.		-		
a)	mediana	0,06	0,13	0,06	0,01	0,04	0,03	0,03	0,05	0,05	0,03	0,04
b)		0,11	0,12	0,14	0,11	0,15	0,09	bd.		-		
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	50	53	35
b)		424	736	612	611	577	716	bd.		-		
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,04	0,05	0,04	0,18	0,10	bd.	0,14	0,10	0,08	0,06	0,05
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,31	0,32	0,44	0,35	0,34	0,30	bd.		-		
a)	mediana	0,04	0,07	0,06	0,13	0,05	bd.	0,06	0,09	0,06	0,06	0,06
b)		0,16	0,14	0,19	0,15	0,16	0,14	bd.		-		

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności natychmiastowej = $[AO - ZAP - NKT] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	7	10	3	5	3	50	57	57	32
b)		304	543	423	482	447	489	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,01	0,04	0,04	0,04	0,02	0,15	0,00	0,07	0,09	0,05	0,02
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,31	0,50	0,64	0,50	0,48	0,34	bd.	-			
a)	mediana	0,01	0,02	0,04	0,01	0,01	0,04	0,01	0,06	0,09	0,04	0,02
b)		0,15	0,24	0,27	0,19	0,18	0,13	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	19	11	19	10	14	110	123	127	84
b)		590	1 224	1 032	1 001	954	1 185	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,02	0,10	0,03	0,02	0,03	0,19	0,01	0,09	0,06	0,05	0,04
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,30	0,40	0,51	0,49	0,41	0,41	bd.	-			
a)	mediana	0,01	0,11	0,03	0,02	0,03	0,11	0,01	0,06	0,05	0,04	0,02
b)		0,16	0,20	0,25	0,21	0,18	0,19	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	6	3	6	8	4	49	55	51	40
b)		281	417	325	276	264	321	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,04	0,03	0,03	0,06	0,02	0,06	0,12	0,07	0,06	0,05	0,04
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,26	0,24	0,31	0,36	0,34	0,40	bd.	-			
a)	mediana	0,04	0,03	0,03	0,04	0,01	0,07	0,08	0,05	0,05	0,05	0,04
b)		0,14	0,12	0,15	0,18	0,15	0,19	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOWIENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	6	14	16	25	39	44	35	212	238	250	179
b)		1 454	3 171	2 889	1 740	1 693	1 962	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,03	0,08	0,23	0,05	0,09	0,12	0,19	0,24	0,23	0,20	0,11
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,49	0,56	0,67	0,66	0,61	0,53	bd.	-			
a)	mediana	0,03	0,05	0,09	0,05	0,05	0,11	0,08	0,16	0,15	0,14	0,06
b)		0,33	0,33	0,41	0,34	0,32	0,28	bd.	-			

Tabela Z.2.8. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności natychmiastowej = $[AO - ZAP - NKT] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 889	665	674	792	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,01	0,16	0,31	0,12	0,13	0,36	0,10	0,29	0,34	0,23	0,13
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,49	0,56	0,67	0,85	0,84	0,69	bd.				
a)	mediana	0,02	0,06	0,29	0,09	0,14	0,15	0,08	0,22	0,23	0,16	0,10
b)		0,33	0,33	0,41	0,57	0,47	0,30	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	107	114	116	87
b)		1 454	3 171	2 889	886	783	965	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,12	0,20	0,10	0,05	0,19	0,06	0,10	0,15	0,15	0,14	0,10
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,49	0,56	0,67	0,64	0,53	0,53	bd.				
a)	mediana	0,07	0,28	0,11	0,03	0,16	0,04	0,05	0,10	0,12	0,09	0,05
b)		0,33	0,33	0,41	0,34	0,31	0,27	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	4	7		37	42	41	25
b)		684	1 337	1 113	836	801	947	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,02	0,05	0,01	0,01	0,09	0,21	0,03	0,12	0,05	0,07	0,05
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,19	0,21	0,27	0,20	0,21	0,18	bd.				
a)	mediana	0,02	0,05	0,01	0,01	0,08	0,15	0,04	0,10	0,05	0,07	0,04
b)		0,11	0,11	0,12	0,11	0,11	0,10	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	26	18	45	42	33	48	33	323	344	358	245
b)		3 760	6 537	5 296	6 207	5 967	7 213	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,04	0,02	0,03	0,04	0,03	0,04	0,07	0,07	0,08	0,08	0,04
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,27	0,28	0,35	0,33	0,33	0,31	bd.				
a)	mediana	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03	0,04	0,06	0,06	0,06	0,03
b)		0,15	0,14	0,16	0,17	0,16	0,15	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik płynności natychmiastowej = $[AO - ZAP - NKT] / [ZKT]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	12	97	106	111	85
b)		865	1 826	1 672	2 562	2 481	2 921	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,04	0,03	0,19	0,02	0,06	0,03	0,06	0,13	0,11	0,10	0,05
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,37	0,38	0,39	0,38	0,37	0,37	0,06	-			
a)	mediana	0,04	0,04	0,07	0,02	0,03	0,04	0,05	0,09	0,07	0,08	0,04
b)		0,22	0,23	0,22	0,20	0,21	0,20	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	54	63	65	38
b)		454	882	716	722	680	903	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,08	0,22	0,12	0,12	0,07	0,05	0,46	0,14	0,14	0,12	0,11
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,33	0,36	0,42	0,40	0,35	0,34	bd.	-			
a)	mediana	0,08	0,14	0,06	0,08	0,09	0,05	0,37	0,13	0,11	0,10	0,08
b)		0,22	0,24	0,25	0,21	0,18	0,19	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	7	7	9	3	8	16	5	54	69	71	55
b)		593	1 289	1 221	1 495	1 711	2 319	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,09	0,10	0,09	0,08	0,01	0,13	0,03	0,12	0,17	0,14	0,07
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	1,03	0,87	1,13	1,11	1,26	1,22	bd.	-			
a)	mediana	0,00	0,06	0,09	0,01	0,01	0,02	0,01	0,05	0,08	0,07	0,02
b)		0,78	0,65	0,84	0,93	0,98	0,92	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	37	28
b)		940	2 213	1 978	582	523	711	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	0,06	0,08	0,14	0,54	0,15	0,13	0,26	0,22	0,27	0,15
b)	$<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$	0,91	0,86	1,40	1,44	1,38	1,55	bd.	-			
a)	mediana	bd.	0,06	0,08	0,19	0,46	0,08	0,05	0,23	0,17	0,16	0,10
b)		0,56	0,54	0,88	0,92	0,83	0,88	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.9. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika ogólnego zadłużenia w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) = $[ZDT + ZKT] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)						Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1	
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudyc, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	9	84	85	84	54
b)		bd.	bd.	1 310	1 210	1 138	1 323	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,7775	0,9478	0,9563	0,9377	1,1999	0,6682	0,7551	0,6643	0,6723	0,7072	0,8382
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4936	0,4896	0,4871	0,5009	bd.	-			
a)	mediana	0,8706	0,9382	0,8658	1,0232	0,8071	0,6841	0,7786	0,6604	0,6786	0,7081	0,8592
b)		bd.	bd.	0,5003	0,5005	0,5020	0,5115	bd.	-			
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	45	46	44	30
b)		bd.	bd.	239	188	186	207	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,4206	1,9286	5,3003	0,9439	0,9438	1,1761	1,6708	0,5887	0,7088	0,9435	1,2252
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4629	0,4706	0,4618	0,4555	bd.	-			
a)	mediana	1,5681	1,0407	5,3003	0,8558	0,9438	1,1580	1,6708	0,5895	0,7760	0,8415	1,2208
b)		bd.	bd.	0,4537	0,4430	0,4323	0,4233	bd.	-			
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35
b)		bd.	bd.	501	306	274	342	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,9959	3,0783	0,6436	0,9978	0,7631	0,7739	0,7113	0,7201	0,6955	0,7414	0,7862
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4908	0,4925	0,4441	0,4588	bd.	-			
a)	mediana	1,0289	0,7600	0,6146	1,1564	0,7946	0,7829	0,9104	0,7525	0,7647	0,8619	0,8538
b)		bd.	bd.	0,4857	0,4914	0,4544	0,4688	bd.	-			
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	50	53	35
b)		bd.	bd.	669	663	630	778	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,9748	1,3674	0,8233	0,9766	1,1310	bd.	0,9086	0,6284	0,6852	0,7415	0,9684
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4637	0,4632	0,4755	0,4817	bd.	-			
a)	mediana	0,7466	1,1044	0,7479	0,9025	0,9823	bd.	0,8492	0,6639	0,6950	0,7422	0,8809
b)		bd.	bd.	0,4706	0,4726	0,4800	0,4861	bd.	-			

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) = $[ZDT + ZKT] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	7	10	3	5	3	51	57	58	32
b)		bd.	bd.	464	535	489	542	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,3639	0,4722	0,8093	0,9603	0,8881	1,0364	4,7103	0,6187	0,6838	0,7111	0,9672
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4022	0,4054	0,4146	0,4288	bd.	-			
a)	mediana	1,3639	1,6256	0,8353	1,0409	0,7983	1,0346	4,7264	0,6632	0,6784	0,7421	0,9423
b)		bd.	bd.	0,3767	0,3838	0,3991	0,4112	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	19	11	20	10	14	111	123	128	85
b)		bd.	bd.	1 113	1 095	1 033	1 280	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	2,0981	2,8724	1,2041	1,0819	1,0746	0,7980	1,5212	0,6903	0,7478	0,7933	1,1657
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4612	0,4502	0,4658	0,4768	bd.	-			
a)	mediana	1,9568	2,7667	1,1028	0,9961	1,0304	0,7795	1,2719	0,7507	0,7808	0,8298	1,1370
b)		bd.	bd.	0,4511	0,4484	0,4655	0,4724	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	5	3	6	8	4	49	55	51	39
b)		bd.	bd.	360	295	288	346	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,7604	0,9970	0,7734	0,8756	1,1270	0,7711	2,1747	0,7106	0,7444	0,8053	0,8873
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4938	0,4654	0,4648	0,4577	bd.	-			
a)	mediana	0,8148	1,0016	0,7626	0,9655	1,2328	0,7355	1,7885	0,7108	0,7452	0,7980	0,9260
b)		bd.	bd.	0,4876	0,4356	0,4538	0,4550	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	6	14	16	25	41	44	35	214	239	251	181
b)		bd.	bd.	3 165	1 913	1 914	2 209	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,3165	1,2268	1,3747	0,9098	0,9351	0,8940	0,9589	0,7030	0,6934	0,7697	0,9578
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4928	0,4998	0,5030	0,5160	bd.	-			
a)	mediana	1,3225	1,1925	1,2764	0,9614	1,0397	0,8591	0,9674	0,7277	0,7286	0,7682	0,9826
b)		bd.	bd.	0,5008	0,5117	0,5249	0,5372	bd.	-			

Tabela Z.2.9. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) = $[ZDT + ZKT] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)			obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		bd.	bd.	3 165	698	706	826					
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,1504	1,3964	1,0172	0,7793	1,2556	0,7545	0,9768	0,6462	0,6980	0,7465	0,9610
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4928	0,4797	0,4877	0,5074	bd.				
a)	mediana	1,1388	1,2321	0,9388	0,8054	1,1348	0,7951	1,0763	0,6801	0,7310	0,7656	0,9297
b)		bd.	bd.	0,5008	0,4752	0,5005	0,5138	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	107	114	116	87
b)		bd.	bd.	3 165	953	855	1 059	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,4587	1,1029	1,2695	1,1780	1,0144	0,8632	1,0645	0,7093	0,7568	0,8371	1,0282
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4928	0,4822	0,4824	0,4924	bd.				
a)	mediana	1,2481	0,9154	1,1595	1,0596	1,0201	0,9262	0,9010	0,7489	0,7880	0,8108	0,9609
b)		bd.	bd.	0,5008	0,4708	0,4870	0,5012	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	38	43	41	26
b)		bd.	bd.	1 241	931	878	1 048	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,3577	0,8734	1,0530	2,1787	0,9060	0,7873	0,8583	0,7335	0,7670	0,8610	0,9177
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,5118	0,5441	0,5485	0,5541	bd.				
a)	mediana	1,6373	0,8734	1,1166	2,1787	0,9344	0,7845	0,8824	0,7766	0,8112	0,8712	0,9482
b)		bd.	bd.	0,5375	0,5842	0,5844	0,5956	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	27	18	45	42	33	48	33	327	346	359	246
b)		bd.	bd.	5 907	6 934	6 651	8 023	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,1560	0,9255	0,9754	1,1176	1,1894	0,9670	0,9959	0,7963	0,8035	0,8421	1,0608
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,5095	0,5067	0,5112	0,5221	bd.				
a)	mediana	1,0105	0,9935	0,9503	1,0563	1,2318	0,9765	0,9884	0,8161	0,8249	0,8626	0,9977
b)		bd.	bd.	0,5269	0,5271	0,5333	0,5465	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik ogólnego zadłużenia (finansowania zewnętrznego) = $[ZDT + ZKT] / [P]$ liczony bez uśredniania, według stanu na koniec danego roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	12	97	109	111	85
b)		bd.	bd.	1 823	2 779	2 684	3 185	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,1757	1,3687	0,7577	1,6842	1,1079	1,0977	1,0399	0,6870	0,7654	0,8148	1,0972
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4971	0,4886	0,5039	0,5116	bd.	-			
a)	mediana	1,1463	1,3516	0,7844	1,3215	1,2458	1,0302	1,2663	0,7337	0,7723	0,8207	1,0834
b)		bd.	bd.	0,4954	0,4838	0,5054	0,5104	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOŁAGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	54	64	65	38
b)		bd.	bd.	793	779	737	982	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,8319	0,8652	1,3141	1,2659	1,0394	1,2170	1,1327	0,7088	0,8080	0,9353	1,2629
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,5134	0,5298	0,5401	0,5454	bd.	-			
a)	mediana	1,8740	1,0899	0,9700	1,0908	1,0089	1,1860	0,9322	0,7574	0,8029	0,9139	1,1193
b)		bd.	bd.	0,5093	0,5473	0,5529	0,5650	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	7	7	9	3	8	16	5	54	69	71	55
b)		bd.	bd.	1 382	1 688	1 933	2 620	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	1,1673	0,3796	1,1149	1,9236	1,3339	0,9268	1,0779	0,6458	0,6857	0,7294	0,9211
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,3667	0,3484	0,3427	0,3421	bd.	-			
a)	mediana	1,6302	0,4916	1,0774	0,9628	1,1770	0,9233	1,0023	0,7083	0,7937	0,8233	0,9056
b)		bd.	bd.	0,2826	0,2626	0,2410	0,2441	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	37	28
b)		bd.	bd.	2 208	644	567	774	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	2,3187	0,8736	1,1526	1,0059	1,4492	0,6577	0,6421	0,6261	0,7103	1,1036
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	bd.	bd.	0,4093	0,3911	0,3964	0,3907	bd.	-			
a)	mediana	bd.	2,3187	0,8736	1,0485	1,3119	1,2884	0,8555	0,6446	0,6519	0,7679	1,0408
b)		bd.	bd.	0,3841	0,3599	0,3742	0,3641	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.10. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji należności w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji należności (w dniach) $R_{NKT} = [NKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	3	8	11	5	6	8	56	78	75	49
b)		830	1 434	1 095	1 051	975	1 135	8				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	72,85	50,99	42,02	50,90	38,05	38,57	54,03	45,52	42,89	45,01	54,94
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	36,24	29,40	34,20	33,91	33,93	35,40	bd.				
a)	mediana	74,17	60,49	47,85	60,14	44,33	38,65	64,85	35,47	37,00	40,94	60,14
b)		31,44	24,27	28,85	29,17	29,68	31,01	bd.				
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	3	6	1	10	2	3	2	35	44	41	27
b)		179	285	195	159	160	171	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	23,45	44,67	99,25	55,68	45,77	137,99	31,97	52,23	56,95	62,91	51,55
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	45,28	40,15	43,23	50,63	49,19	46,21	bd.				
a)	mediana	24,30	27,13	99,25	58,18	45,77	106,74	31,97	55,43	60,89	58,34	45,74
b)		41,71	34,43	40,22	48,18	43,09	43,71	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	6	2	6	4	6	4	4	24	43	45	32
b)		266	605	408	260	232	288	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	114,39	-435,33	63,01	29,70	77,48	45,02	52,31	34,30	41,95	40,36	55,43
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	41,08	34,83	41,54	41,02	36,66	42,43	bd.				
a)	mediana	103,51	-435,33	47,54	26,01	92,10	45,67	42,65	36,59	38,60	42,96	45,40
b)		36,76	28,84	35,08	38,21	32,53	35,13	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	6	3	7	4	8	0	4	24	47	48	32
b)		424	736	559	572	533	652	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	41,66	41,75	98,86	60,00	81,18	bd.	229,47	55,51	56,02	67,76	76,30
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	51,82	44,74	49,94	55,79	54,44	55,29	bd.				
a)	mediana	43,93	43,77	119,32	57,31	84,38	bd.	193,55	59,09	55,87	69,95	82,87
b)		49,54	42,11	48,30	52,80	50,33	50,10	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji należności (w dniach) $R_{NKT} = [NKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	1	2	8	8	3	5	3	35	49	52	30
b)		304	543	385	449	415	454	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	377,12	61,05	54,43	78,23	73,10	104,76	273,82	56,32	62,70	68,34	71,83
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	52,81	41,84	48,67	54,89	53,51	53,79	bd.	-			
a)	mediana	377,12	43,85	52,81	71,91	68,99	76,95	343,80	59,78	68,99	71,26	66,47
b)		52,89	38,69	45,77	51,09	48,10	50,13	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	6	3	17	10	15	10	14	79	107	115	75
b)		590	1 224	919	933	886	1 089	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	107,90	45,62	68,11	99,05	92,40	79,08	68,55	58,27	62,98	63,95	76,56
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	51,95	44,53	51,31	57,69	56,63	55,87	bd.	-			
a)	mediana	43,97	45,12	72,61	87,03	93,72	87,33	72,35	57,49	63,88	61,86	77,13
b)		46,60	42,13	46,91	52,14	50,21	49,09	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34
b)		281	417	313	270	261	296	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	64,00	40,82	59,45	43,09	51,38	43,06	243,63	55,66	57,12	56,22	53,91
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	40,46	35,83	39,72	39,92	43,38	44,82	bd.	-			
a)	mediana	62,12	52,49	61,78	43,09	56,65	38,74	177,63	56,05	60,46	46,50	53,64
b)		36,65	33,24	36,37	35,51	39,34	40,73	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	3	8	15	21	28	39	32	161	197	207	146
b)		1 454	3 171	2 477	1 485	1 427	1 625	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	174,80	124,18	92,84	98,97	210,70	83,78	110,31	72,48	75,70	90,10	109,97
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	55,84	46,43	53,62	57,91	56,20	57,29	bd.	-			
a)	mediana	135,36	72,77	104,83	108,53	155,09	79,38	94,71	72,23	72,18	83,41	104,39
b)		48,50	40,15	47,55	49,15	47,39	50,39	bd.	-			

Tabela Z.2.10. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji należności (w dniach) $R_{NKT} = [NKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	2	2	5	5	13	21	27	88	106	115	75
b)		1 454	3 171	2 477	604	614	724	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	96,18	296,82	42,26	32,12	58,79	62,53	100,17	59,32	62,65	65,35	65,73
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	55,84	46,43	53,62	58,43	56,23	63,56	bd.				
a)	mediana	96,18	296,82	49,85	26,48	67,88	76,14	68,16	61,85	59,44	67,37	66,70
b)		48,50	40,15	47,55	49,81	49,60	54,46	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	4	5	4	15	11	23	21	78	101	107	83
b)		1 454	3 171	2 477	785	713	863	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	123,78	61,61	129,60	98,95	133,74	98,92	146,37	89,28	91,27	93,63	118,70
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	55,84	46,43	53,62	72,93	74,38	77,57	bd.				
a)	mediana	143,50	57,43	130,55	105,12	110,57	114,63	142,69	89,66	90,79	94,92	114,63
b)		48,50	40,15	47,55	67,72	68,11	70,96	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	25	37	39	26
b)		684	1 337	990	779	766	891	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	88,73	74,55	44,24	5,33	63,50	41,53	43,63	42,99	39,53	44,60	47,89
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	25,41	22,61	25,36	29,19	28,41	29,17	bd.				
a)	mediana	52,98	74,55	42,88	5,33	67,89	51,82	54,81	32,44	35,75	43,90	54,82
b)		20,58	17,56	20,06	22,90	22,48	24,68	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	25	12	42	37	29	45	30	236	301	313	220
b)		3 760	6 537	4 719	5 713	5 508	6 520	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	82,24	28,01	65,98	93,91	78,22	77,57	93,75	59,21	61,46	67,60	74,06
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	44,53	36,04	43,18	48,17	48,14	49,23	bd.				
a)	mediana	68,92	24,88	59,04	54,57	76,84	69,47	76,46	57,60	56,41	61,92	65,39
b)		39,32	30,40	37,89	42,89	42,58	43,82	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji należności (w dniach) $R_{NKT} = [NKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu													
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)				obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1			
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)															
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	11	77	94	100	74			
b)		865	1 826	1 404	2 181	2 195	2 520	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	32,74	22,27	36,80	32,31	58,18	36,56	16,07	21,07	23,75	28,74	34,44			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	18,68	12,61	16,34	13,63	14,77	14,99	bd.	-						
a)	mediana	16,09	21,89	33,08	36,86	48,75	22,81	18,78	18,84	21,20	25,86	25,87			
b)		8,60	5,35	8,02	7,05	7,84	8,64	bd.	-						
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)															
a)	liczba obserwacji	3	3	8	8	2	5	3	34	50	56	32			
b)		454	882	670	662	635	819	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	47,50	66,30	71,65	61,26	64,14	88,03	211,84	54,28	57,46	55,74	67,10			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	38,17	35,94	40,71	44,14	44,87	43,55	bd.	-						
a)	mediana	50,89	80,80	75,06	74,15	64,14	100,36	111,74	55,42	57,22	54,96	76,61			
b)		35,02	34,09	39,82	44,26	43,96	43,44	bd.	-						
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)															
a)	liczba obserwacji	5	7	6	2	5	14	4	37	51	52	43			
b)		593	1 289	942	1 217	1 355	1 815	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	809,26	166,96	190,35	8,48	174,25	141,79	69,64	173,93	114,24	198,82	170,34			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	36,48	28,06	32,24	31,46	34,34	33,81	bd.	-						
a)	mediana	655,71	231,23	104,84	8,48	27,17	109,69	96,75	150,43	130,67	127,93	123,68			
b)		28,25	21,19	25,98	26,21	27,92	28,64	bd.	-						
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)															
a)	liczba obserwacji	0	2	2	4	4	8	4	29	34	31	24			
b)		940	2 213	1 587	515	453	602	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	492,33	62,40	54,34	118,69	98,43	70,25	109,34	128,26	100,39	100,54			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	54,25	41,96	49,32	66,48	66,04	73,36	bd.	-						
a)	mediana	bd.	492,33	62,40	56,98	136,08	86,01	95,05	85,38	130,31	111,69	95,05			
b)		49,45	37,14	44,92	56,90	62,25	66,73	bd.	-						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.11. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji zobowiązań w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) $R_{ZKT} = [ZKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)						Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1	
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	3	8	11	5	6	8	56	78	75	49
b)		830	1 434	1 080	1 041	977	1 146	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	205,11	154,35	146,85	146,64	214,38	133,88	177,42	89,54	102,30	125,20	164,34
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	32,29	27,81	30,88	31,19	30,45	32,04	bd.				
a)	mediana	209,81	145,61	119,59	182,92	64,48	103,63	168,91	81,54	89,93	113,00	165,10
b)		27,08	24,11	26,21	26,71	27,03	27,63	bd.				
PRODUKCJA ODEŻYŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	3	6	1	10	2	3	2	35	44	41	27
b)		179	285	199	159	160	176	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	118,19	111,70	525,57	237,53	129,36	974,24	1 441,47	122,14	143,82	194,19	181,21
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	32,57	29,80	35,49	35,91	31,85	38,15	bd.				
a)	mediana	103,33	102,94	525,57	245,79	129,36	219,02	1 441,47	99,44	112,73	142,15	176,43
b)		25,47	22,15	25,81	29,62	24,96	29,66	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	6	2	6	4	6	4	4	24	43	45	32
b)		266	605	406	259	229	291	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	247,89	114,96	106,43	131,13	246,13	356,27	104,47	92,58	105,44	118,87	162,05
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	39,95	31,73	38,23	38,03	30,60	34,35	bd.				
a)	mediana	383,20	114,96	628,01	127,88	249,14	423,49	98,22	98,17	105,31	139,16	218,62
b)		36,02	27,09	31,55	30,90	26,63	27,16	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	6	3	7	4	8	0	4	24	47	48	32
b)		424	736	553	564	529	659	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	237,22	108,68	179,51	104,22	200,57	bd.	618,14	114,22	113,71	150,08	182,42
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	42,63	36,79	39,89	43,82	42,07	43,52	bd.				
a)	mediana	118,16	101,24	136,08	127,53	206,18	bd.	606,75	112,52	116,75	135,62	149,66
b)		38,05	31,80	34,82	38,97	36,94	39,62	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) $R_{ZKT} = [ZKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu													
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)				obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1			
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)															
a)	liczba obserwacji	1	2	7	8	3	5	3	35	49	52	29			
b)		304	543	378	451	412	452	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	475,49	108,51	176,17	222,57	220,34	269,01	1 567,06	113,77	125,19	140,49	233,23			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	37,33	28,41	32,54	41,53	36,56	39,45	bd.	-						
a)	mediana	475,49	722,55	149,13	238,21	288,00	231,96	505,57	126,49	121,80	141,60	215,00			
b)		33,63	23,73	28,30	33,79	30,31	35,78	bd.	-						
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)															
a)	liczba obserwacji	6	3	17	10	15	10	14	79	107	115	75			
b)		590	1 224	925	936	886	1 090	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	620,95	156,50	214,01	207,68	211,20	151,32	232,77	117,70	133,11	162,45	218,43			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	40,63	34,42	37,97	43,49	40,23	42,30	bd.	-						
a)	mediana	342,21	179,25	205,10	191,15	213,36	141,60	248,75	118,53	134,67	162,89	203,33			
b)		36,13	30,20	31,30	35,03	35,04	37,50	bd.	-						
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)															
a)	liczba obserwacji	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34			
b)		281	417	318	268	260	303	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	95,58	131,02	152,01	103,37	175,41	140,73	358,23	110,95	124,95	130,87	137,32			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	43,04	36,18	38,84	38,50	37,92	38,73	bd.	-						
a)	mediana	96,91	132,52	177,38	103,37	181,94	101,66	463,66	119,45	144,93	123,62	142,40			
b)		38,87	31,48	33,18	33,55	31,95	34,65	bd.	-						
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)															
a)	liczba obserwacji	3	8	15	21	28	39	32	161	197	207	146			
b)		1 454	3 171	2 495	1 507	1 459	1 668	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	260,26	582,79	255,60	190,23	392,24	134,55	234,55	109,10	115,28	145,81	197,51			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	45,65	36,26	40,19	50,46	50,14	50,50	bd.	-						
a)	mediana	200,06	113,69	210,29	195,46	240,72	137,11	173,33	105,50	109,36	133,94	173,06			
b)		41,46	31,00	34,84	43,47	42,43	44,29	bd.	-						

Tabela Z.2.11. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) $R_{ZKT} = [ZKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	2	2	5	5	13	21	27	88	106	115	75
b)		1 454	3 171	2 495	610	620	725	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	143,48	444,10	72,97	87,09	200,08	153,55	197,32	88,46	101,31	122,58	175,70
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	45,65	36,26	40,19	44,25	42,46	45,14	bd.				
a)		143,48	444,10	72,02	92,11	170,07	146,29	177,09	84,51	97,42	118,15	159,08
b)	mediana	41,46	31,00	34,84	38,06	36,86	39,26	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	4	5	4	15	11	23	21	78	101	107	83
b)		1 454	3 171	2 495	800	717	873	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	379,89	150,88	183,05	214,32	311,82	152,48	248,71	116,74	117,21	130,15	209,84
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	45,65	36,26	40,19	47,96	47,12	50,83	bd.				
a)		262,36	163,64	175,57	219,39	219,41	162,73	216,12	105,00	107,82	129,13	183,74
b)	mediana	41,46	31,00	34,84	41,85	41,34	45,12	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	25	37	39	26
b)		684	1 337	1 025	818	772	915	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	531,45	118,04	71,11	246,36	238,65	112,76	146,60	91,99	102,10	132,11	165,25
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	35,22	30,60	33,83	41,56	36,93	40,32	bd.				
a)		280,17	118,04	76,56	246,36	154,73	152,56	154,04	101,74	111,05	130,27	143,36
b)	mediana	28,72	23,29	25,77	35,08	31,74	34,83	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	25	12	42	37	29	45	30	236	301	313	220
b)		3 760	6 537	4 769	5 713	5 540	6 598	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	163,53	95,69	144,63	204,93	137,17	200,35	191,33	95,78	104,74	117,55	176,60
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	44,72	36,15	42,19	45,52	43,63	44,70	bd.				
a)		161,56	94,44	130,23	189,42	147,57	175,28	185,34	94,88	100,72	120,45	152,11
b)	mediana	39,52	29,95	36,68	39,14	37,87	38,49	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zobowiązań (w dniach) $R_{ZKT} = [ZKT \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	11	77	94	100	74
b)		865	1 826	1 467	2 306	2 270	2 632	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	206,68	192,68	115,46	155,46	204,39	175,73	136,97	65,03	80,73	113,89	156,66
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	35,30	26,69	31,12	29,44	29,87	30,36	bd.	-			
a)	mediana	206,01	172,12	123,36	103,76	195,77	146,26	116,05	66,19	76,44	102,12	144,21
b)		29,95	23,01	26,76	24,80	25,62	25,92	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	3	8	8	1	5	3	34	50	56	31
b)		454	882	667	665	632	824	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	174,85	159,13	123,03	196,24	209,93	220,59	455,77	88,87	94,85	110,24	154,95
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	30,88	27,02	31,61	33,53	31,24	31,61	bd.	-			
a)	mediana	194,87	177,42	133,46	174,55	209,93	121,55	205,09	82,08	86,44	110,97	177,42
b)		26,45	23,57	27,43	28,34	26,93	27,41	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	4	7	6	1	5	14	3	35	49	49	40
b)		593	1 289	999	1 312	1 425	1 939	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	537,70	886,21	395,28	479,98	843,90	525,98	781,11	459,25	460,23	565,89	459,68
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	35,98	30,01	36,94	36,07	35,13	34,93	bd.	-			
a)	mediana	776,45	276,96	321,39	479,98	405,51	226,06	524,46	466,46	523,61	462,05	347,04
b)		29,28	21,44	31,93	32,72	32,45	31,50	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	4	4	8	4	29	34	31	24
b)		940	2 213	1 587	517	449	607	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	823,09	71,96	219,56	99,69	356,20	350,26	148,15	172,31	156,93	313,83
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	28,15	21,28	23,81	31,72	30,93	30,58	bd.	-			
a)	mediana	bd.	823,09	71,96	211,55	129,24	297,33	350,06	129,96	157,88	144,35	211,55
b)		22,30	12,08	16,45	24,97	20,51	22,94	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.12. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji zapasów w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) $R_{ZAP} = [ZAP \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	3	8	11	5	6	8	56	78	75	49
b)		830	1 434	1 155	1 114	1 023	1 212	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	37,72	57,90	20,70	20,33	29,87	39,28	47,03	23,19	26,05	30,29	33,19
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	28,48	26,11	26,73	25,80	24,48	28,60	bd.	-			
a)	mediana	40,67	12,16	15,41	17,24	14,32	24,56	38,68	15,80	20,88	21,61	23,29
b)		21,04	18,95	20,20	18,80	17,81	20,34	bd.	-			
PRODUKCJA ODIĘŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	3	6	1	10	2	3	2	35	44	41	27
b)		179	285	210	171	166	183	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	15,93	7,27	0,00	15,13	74,24	288,81	42,14	33,69	25,26	34,34	25,46
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	54,65	42,20	69,62	70,28	60,90	77,13	bd.	-			
a)	mediana	10,53	8,53	0,00	13,29	74,24	0,35	42,14	19,14	20,00	30,58	13,27
b)		38,64	28,07	47,97	55,81	49,10	57,93	bd.	-			
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPŁATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	6	2	6	4	6	4	4	24	43	45	32
b)		266	605	430	290	254	307	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	46,25	17,41	49,85	54,68	93,05	144,21	95,43	37,14	39,70	39,41	63,60
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	37,41	33,55	42,03	52,78	49,41	46,34	bd.	-			
a)	mediana	34,39	17,41	56,40	48,51	116,00	104,26	70,57	29,51	43,49	41,40	51,92
b)		34,21	26,05	36,77	46,12	41,25	37,59	bd.	-			
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	6	3	7	4	8	0	4	24	47	48	32
b)		424	736	607	631	590	729	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	38,53	36,11	49,48	29,10	42,49	bd.	211,58	43,91	33,29	36,61	42,26
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	42,30	37,43	42,77	45,46	44,12	43,64	bd.	-			
a)	mediana	29,23	48,35	34,77	26,35	42,57	bd.	193,07	34,99	31,43	33,69	36,02
b)		37,72	32,89	38,35	38,06	39,25	38,60	bd.	-			

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) $R_{ZAP} = [ZAP \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	1	2	8	8	3	5	3	35	49	52	30
b)		304	543	420	490	448	488	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	53,41	57,43	81,39	73,33	34,89	55,06	29,44	37,67	48,81	50,96	62,27
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	37,72	30,98	39,80	48,68	46,64	42,00	bd.	-			
a)	mediana	53,41	275,07	91,85	78,88	36,14	36,67	0,00	38,77	53,33	49,09	58,54
b)		30,95	23,50	32,35	38,52	35,62	34,41	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	6	3	17	10	15	10	14	79	107	115	75
b)		590	1 224	969	982	916	1 131	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	98,12	23,72	43,16	42,25	79,15	31,31	49,69	34,12	41,46	41,41	45,74
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	39,24	33,20	37,96	47,87	46,03	42,86	bd.	-			
a)	mediana	86,37	14,51	43,40	47,39	67,01	35,02	48,23	33,11	40,09	43,17	47,36
b)		31,54	26,82	30,69	38,41	37,40	34,70	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34
b)		281	417	330	278	267	312	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	16,83	41,06	78,31	39,90	89,64	42,71	91,61	39,03	47,18	49,79	56,46
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	41,15	40,93	43,34	40,82	39,48	38,97	bd.	-			
a)	mediana	19,59	43,31	45,04	39,90	104,32	35,12	67,70	36,37	41,26	47,73	44,98
b)		37,28	34,44	36,80	34,32	35,62	34,49	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOWIENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	3	8	15	21	28	39	32	161	197	207	146
b)		1 454	3 171	2 036	1 238	1 177	1 311	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	10,86	26,85	5,92	56,59	29,16	18,84	55,31	20,05	21,68	24,78	33,04
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	17,30	12,90	21,23	97,99	112,55	116,18	bd.	-			
a)	mediana	0,00	18,83	4,46	36,69	14,09	13,37	45,54	14,13	16,93	17,99	16,55
b)		11,00	7,10	14,13	30,81	35,32	33,04	bd.	-			

Tabela Z.2.12. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) $R_{ZAP} = [ZAP \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)										
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	2	2	5	5	13	21	27	88	106	115	75
b)		1 454	3 171	2 036	578	572	668	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	14,57	29,28	22,62	26,34	30,47	24,22	26,44	17,59	16,36	17,94	24,81
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	17,30	12,90	21,23	16,25	16,38	18,27	bd.				
a)	mediana	14,57	29,28	25,01	44,38	22,76	21,34	18,40	14,82	14,04	16,17	22,01
b)		11,00	7,10	14,13	12,11	12,80	13,82	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	4	5	4	15	11	23	21	78	101	107	83
b)		1 454	3 171	2 036	690	610	755	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	31,78	12,84	7,04	27,70	26,80	19,00	30,80	14,14	15,29	18,17	26,55
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	17,30	12,90	21,23	19,99	21,68	24,14	bd.				
a)	mediana	29,95	11,36	7,46	17,25	17,67	15,86	39,01	9,44	9,44	14,51	18,02
b)		11,00	7,10	14,13	14,71	16,62	16,43	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	25	37	39	26
b)		684	1 337	1 111	858	813	957	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	60,69	97,74	43,08	146,90	29,81	54,99	82,94	57,18	51,70	51,24	63,19
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	41,22	36,58	44,15	60,55	53,14	57,21	bd.				
a)	mediana	74,35	97,74	40,16	146,90	28,15	59,71	82,53	55,24	55,33	55,97	65,80
b)		34,80	29,94	37,59	52,12	45,56	52,25	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	25	12	42	37	29	45	30	236	301	313	220
b)		3 760	6 537	5 148	6 132	5 837	6 897	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	58,04	26,28	48,45	54,16	39,46	74,03	58,02	39,20	41,66	47,63	56,95
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	39,83	36,93	43,60	48,87	45,90	45,77	bd.				
a)	mediana	21,36	19,30	43,49	37,59	44,41	66,57	45,97	32,10	38,43	40,12	42,81
b)		32,92	29,43	35,36	39,19	36,56	36,87	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) $R_{ZAP} = [ZAP \cdot 365] / [PS]$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	11	77	94	100	74
b)		865	1 826	1 631	2 567	2 456	2 905	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	105,01	62,88	53,41	63,32	68,88	51,43	93,63	45,51	50,38	61,32	61,90
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	37,49	30,76	35,37	32,70	32,97	32,94	bd.	-			
a)	mediana	44,48	73,58	49,85	31,58	70,28	28,32	84,52	36,72	43,54	53,28	46,77
b)		27,52	24,84	26,63	24,93	24,50	25,10	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	3	8	8	2	5	3	34	50	56	32
b)		454	882	470	476	478	576	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	3,94	19,68	1,41	10,28	0,16	0,50	2,67	3,68	6,28	5,04	3,09
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	7,33	4,71	7,74	7,56	7,09	7,02	bd.	-			
a)	mediana	5,62	15,34	0,80	4,63	0,16	0,78	0,00	1,76	4,67	3,87	1,00
b)		5,85	2,00	5,90	5,83	5,51	5,59	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	5	3	6	1	5	14	3	34	48	48	37
b)		593	1 289	545	668	683	877	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	119,79	38,99	82,47	592,82	120,52	118,94	8,72	4,09	6,59	24,90	110,53
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	10,92	1,01	18,25	14,01	10,81	9,85	bd.	-			
a)	mediana	3,15	41,68	19,86	592,82	1,03	9,31	2,82	1,57	1,58	2,01	3,15
b)		2,60	0,05	4,11	2,65	2,40	2,54	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	4	4	8	4	29	34	31	24
b)		940	2 213	707	260	229	307	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	0,95	28,67	43,84	1,23	2,08	145,39	23,02	18,15	24,46	7,48
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	10,70	1,38	13,36	20,80	21,19	23,59	bd.	-			
a)	mediana	bd.	0,95	28,67	18,18	0,80	0,93	133,67	3,81	5,52	1,59	1,57
b)		5,02	0,00	6,02	10,14	10,87	10,05	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.13. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rentowności sprzedaży w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności sprzedaży = $[WS] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudyc, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	4	9	12	5	6	8	82	83	81	52
b)		830	1 434	1 226	1 162	1 078	1 242	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0510	-0,0664	-0,0377	-0,1013	-0,0289	-0,0357	-0,1136	0,0024	-0,0193	-0,0218	-0,0624
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0320	0,0354	0,0303	0,0417	0,0352	0,0314	bd.				
a)	mediana	-0,0811	-0,0553	-0,0448	-0,1071	-0,0064	-0,0433	-0,1293	0,0047	-0,0099	-0,0197	-0,0732
b)		0,0242	0,0268	0,0210	0,0305	0,0264	0,0226	bd.				
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	40	43	41	28
b)		179	285	217	177	172	192	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1223	-0,1643	-0,3417	-0,2383	-0,1665	-0,7244	-0,7369	-0,0003	-0,1399	-0,1433	-0,1807
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0036	0,0394	0,0234	-0,0114	0,0167	0,0256	bd.				
a)	mediana	-0,1572	-0,1446	-0,3417	-0,3727	-0,1665	-0,8970	-0,7369	0,0103	-0,0633	-0,1515	-0,1725
b)		0,0281	0,0360	0,0211	0,0167	0,0175	0,0226	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35
b)		266	605	462	298	256	320	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1740	0,4656	-0,1138	-0,1017	-0,2859	-0,1366	-0,0300	0,0192	-0,0043	-0,0231	-0,0388
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0466	0,0568	0,0443	0,0397	0,0369	0,0344	bd.				
a)	mediana	-0,0802	0,0179	0,0110	-0,1238	-0,0475	-0,1467	-0,0517	0,0192	0,0123	-0,0151	-0,0447
b)		0,0375	0,0476	0,0351	0,0358	0,0278	0,0306	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	49	52	35
b)		424	736	637	637	599	745	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1485	-0,0261	-0,0543	-0,0956	0,0031	bd.	-0,4111	0,0118	0,0213	-0,0248	-0,1048
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0555	0,0637	0,0569	0,0515	0,0485	0,0540	bd.				
a)	mediana	-0,0900	-0,0311	-0,0612	-0,0721	-0,0229	bd.	-0,4201	0,0123	0,0170	-0,0021	-0,0632
b)		0,0486	0,0535	0,0500	0,0442	0,0389	0,0466	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności sprzedaży = [WS] / [PS] liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	8	8	3	5	3	49	55	55	31
b)		304	543	452	505	466	514	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1742	-0,1086	-0,0883	-0,3604	-0,1748	-0,2097	-0,7284	0,0204	0,0037	-0,0346	-0,1922
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0758	0,0996	0,0768	0,0432	0,0445	0,0535	bd.	-			
a)	mediana	-0,1742	-0,2765	-0,0973	-0,2977	-0,1761	-0,1384	-0,0116	0,0090	0,0042	-0,0416	-0,1614
b)		0,0603	0,0869	0,0638	0,0390	0,0359	0,0455	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	6	4	18	11	20	10	14	107	122	127	83
b)		590	1 224	1 071	1 061	985	1 219	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,7194	-0,2418	-0,1698	-0,2913	-0,1666	-0,0087	-0,1817	0,0256	-0,0091	-0,0350	-0,1748
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0660	0,0737	0,0706	0,0496	0,0465	0,0588	bd.	-			
a)	mediana	-0,7571	-0,3317	-0,0984	-0,3127	-0,1604	0,0053	-0,1511	0,0219	0,0077	-0,0092	-0,1171
b)		0,0579	0,0583	0,0579	0,0423	0,0392	0,0472	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	5	3	6	8	4	49	55	51	39
b)		281	417	347	284	274	331	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0879	-0,0494	-0,1162	-0,4693	-0,2203	0,0069	-0,2784	0,0267	-0,0038	-0,0189	-0,1292
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0482	0,0447	0,0540	0,0586	0,0452	0,0489	bd.	-			
a)	mediana	-0,0906	-0,0555	-0,0541	-0,3809	-0,1293	-0,0168	-0,4289	0,0206	0,0074	0,0061	-0,0921
b)		0,0416	0,0411	0,0464	0,0528	0,0408	0,0421	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	5	11	16	22	36	41	33	204	220	229	164
b)		1 454	3 171	2 924	1 690	1 604	1 801	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0828	-0,0603	-0,0729	-0,0752	-0,1858	-0,0861	-0,1562	0,0312	0,0207	0,0103	-0,1176
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0655	0,0795	0,0830	0,0791	0,0668	0,0575	bd.	-			
a)	mediana	-0,0984	-0,0987	-0,0316	-0,0555	-0,2274	-0,0630	-0,1072	0,0223	0,0194	0,0075	-0,0962
b)		0,0519	0,0642	0,0633	0,0538	0,0401	0,0342	bd.	-			

Tabela Z.2.13. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności sprzedaży = $[WS] / [PS]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczyła)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	110	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 924	672	668	783	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0377	-0,1555	-0,1380	-0,0551	-0,1669	-0,0397	-0,1476	0,0263	0,0255	-0,0030	-0,1170
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0655	0,0795	0,0830	0,0620	0,0474	0,0356	bd.				
a)	mediana	-0,0315	-0,2538	-0,1872	-0,0307	-0,1662	-0,0318	-0,1236	0,0236	0,0212	0,0135	-0,0807
b)		0,0519	0,0642	0,0633	0,0433	0,0358	0,0293	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	15	12	23	21	105	112	114	86
b)		1 454	3 171	2 924	903	797	990	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1433	-0,0570	-0,1402	-0,1669	-0,1171	-0,0538	-0,2281	0,0416	0,0247	-0,0027	-0,1142
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0655	0,0795	0,0830	0,0506	0,0459	0,0530	bd.				
a)	mediana	-0,1044	-0,0004	-0,0773	-0,1443	-0,0884	-0,0428	-0,2358	0,0309	0,0221	0,0099	-0,1173
b)		0,0519	0,0642	0,0633	0,0394	0,0339	0,0342	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	36	42	41	26
b)		684	1 337	1 134	863	813	974	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0983	0,0177	0,0021	-0,1632	-0,0169	-0,0261	-0,0439	0,0222	0,0008	-0,0171	-0,0164
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0297	0,0366	0,0351	0,0310	0,0288	0,0267	bd.				
a)	mediana	-0,0770	0,0177	-0,0364	-0,1632	-0,0431	-0,0228	-0,0164	0,0161	0,0047	-0,0239	-0,0267
b)		0,0238	0,0284	0,0287	0,0260	0,0256	0,0200	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	26	16	45	41	33	47	32	323	341	353	240
b)		3 760	6 537	5 611	6 574	6 245	7 502	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0893	-0,0551	-0,0372	-0,0883	-0,1014	-0,0431	-0,0358	0,0125	0,0068	-0,0077	-0,0633
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0482	0,0511	0,0510	0,0411	0,0391	0,0405	bd.				
a)	mediana	-0,0451	-0,0364	-0,0316	-0,0887	-0,0745	-0,0532	-0,0188	0,0105	0,0062	-0,0018	-0,0513
b)		0,0357	0,0389	0,0385	0,0307	0,0294	0,0308	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności sprzedaży = [WS] / [PS] liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	11	95	105	110	84
b)		865	1 826	1 741	2 658	2 532	2 992	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1230	-0,1389	-0,0276	-0,1296	-0,1253	-0,0716	-0,0820	-0,0055	-0,0236	-0,0183	-0,0926
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0292	0,0352	0,0337	0,0254	0,0192	0,0166	bd.	-			
a)	mediana	-0,1236	-0,1565	-0,0356	-0,0605	-0,1306	-0,0624	-0,0772	0,0015	-0,0087	-0,0212	-0,0631
b)		0,0204	0,0256	0,0242	0,0185	0,0146	0,0108	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	52	63	64	38
b)		454	882	736	736	696	899	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0981	-0,0885	-0,0871	-0,2404	-0,0913	-0,1345	-0,3431	-0,0115	-0,0290	-0,0463	-0,1182
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0057	0,0223	0,0020	0,0136	0,0074	0,0170	bd.	-			
a)	mediana	-0,1546	-0,1183	-0,0831	-0,2177	-0,1071	-0,1078	-0,1762	-0,0152	-0,0165	-0,0410	-0,1333
b)		0,0109	0,0226	0,0075	0,0126	0,0076	0,0158	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	5	7	9	3	6	14	4	48	60	58	47
b)		593	1 289	1 204	1 515	1 659	2 293	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,3291	0,0410	-0,0784	-0,0320	0,0259	-0,0802	-0,0422	-0,0212	-0,0476	-0,0516	-0,0900
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1010	0,0644	0,1077	0,1149	0,1239	0,1233	bd.	-			
a)	mediana	-0,4206	0,0229	-0,2601	-0,0081	-0,0300	-0,0392	-0,0947	0,0058	-0,0338	-0,0362	-0,0776
b)		0,0292	0,0351	0,0398	0,0397	0,0396	0,0428	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	4	4	10	4	30	30	30	24
b)		940	2 213	2 008	607	525	710	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	-0,5826	0,0531	-0,1412	-0,0522	-0,1258	-0,8022	0,0177	0,0184	-0,0465	-0,1581
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0671	0,0653	0,0695	0,0723	0,0640	0,0586	bd.	-			
a)	mediana	bd.	-0,5826	0,0531	-0,1242	-0,0139	-0,1299	-0,8269	0,0329	0,0269	-0,0260	-0,1721
b)		0,0465	0,0480	0,0468	0,0528	0,0433	0,0429	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.14. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży = $[WOP + AM] / [PS + PPOP]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego															
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013								
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)							2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1					
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)																	
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	8	83	85	82	53					
b)		830	1 434	1 246	1 176	1 096	1 259	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0351	-0,0237	-0,0109	-0,0534	-0,0423	-0,0005	-0,2026	0,0181	0,0111	0,0032	-0,0356					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0571	0,0611	0,0590	0,0681	0,0640	0,0559	bd.									
a)	mediana	-0,0529	0,0285	-0,0234	-0,0386	-0,0759	-0,0108	-0,0884	0,0215	0,0152	0,0103	-0,0348					
b)		0,0467	0,0502	0,0440	0,0538	0,0494	0,0435	bd.									
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)																	
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	43	46	44	30					
b)		179	285	229	181	179	198	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1385	-0,0566	-0,3417	-0,1466	-0,1007	-0,5195	0,1390	0,0063	-0,0382	-0,0541	-0,1174					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0485	0,0792	0,0685	0,0492	0,0570	0,0628	bd.									
a)	mediana	-0,1480	-0,1036	-0,3417	-0,1610	-0,1007	-0,0838	0,1390	0,0213	-0,0059	-0,0807	-0,1160					
b)		0,0477	0,0619	0,0522	0,0461	0,0466	0,0548	bd.									
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)																	
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35					
b)		266	605	476	301	262	328	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0633	1,0317	-0,0260	-0,0893	-0,0196	0,0263	0,0393	0,0394	0,0309	-0,0022	-0,0598					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0741	0,0812	0,0689	0,0710	0,0737	0,0677	bd.									
a)	mediana	-0,0677	0,0607	0,0351	-0,1066	-0,0448	-0,0178	-0,0091	0,0440	0,0305	0,0223	-0,0057					
b)		0,0606	0,0709	0,0616	0,0694	0,0605	0,0593	bd.									
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)																	
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	49	52	35					
b)		424	736	647	646	615	755	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0072	-0,0924	-0,0445	-0,1862	-0,0439	bd.	-0,5779	0,0419	0,0555	0,0351	-0,0510					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0874	0,0978	0,0921	0,0925	0,0836	0,0896	bd.									
a)	mediana	-0,0108	-0,0876	-0,0538	-0,0329	-0,0452	bd.	-0,4809	0,0439	0,0415	0,0374	-0,0644					
b)		0,0788	0,0819	0,0797	0,0798	0,0742	0,0757	bd.									

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży = $[WOP + AM] / [PS + PPOP]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudyc, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	8	8	3	5	3	50	57	57	31
b)		304	543	452	506	470	521	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1592	-0,0892	0,0162	-0,3036	-0,1213	-0,1319	-1,1426	0,0357	0,0367	-0,0116	-0,1449
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1113	0,1329	0,1063	0,0850	0,0794	0,0877	bd.	-			
a)	mediana	-0,1592	-0,0655	0,0066	-0,2831	-0,1393	-0,0369	-1,2674	0,0361	0,0313	-0,0004	-0,1393
b)		0,0923	0,1107	0,0973	0,0749	0,0730	0,0789	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	18	11	20	10	14	107	122	127	84
b)		590	1 224	1 081	1 065	998	1 228	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1501	-0,1406	-0,1836	-0,2592	-0,0930	-0,0312	-0,1291	0,0358	0,0245	0,0118	-0,1421
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0906	0,0961	0,0978	0,0872	0,0822	0,0905	bd.	-			
a)	mediana	-0,0997	-0,2207	-0,0881	-0,2971	-0,0700	-0,0193	-0,1419	0,0396	0,0276	0,0183	-0,0841
b)		0,0811	0,0821	0,0822	0,0720	0,0700	0,0766	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	5	3	6	8	4	49	55	51	39
b)		281	417	348	285	278	330	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0698	-0,1073	-0,0236	-0,0771	-0,1398	0,0258	-0,4685	0,0634	0,0410	0,0012	-0,0713
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0809	0,0772	0,0818	0,0917	0,0796	0,0782	bd.	-			
a)	mediana	-0,0467	-0,0769	-0,0576	0,0403	-0,1629	0,0272	-0,4142	0,0540	0,0321	0,0253	-0,0576
b)		0,0691	0,0655	0,0674	0,0879	0,0661	0,0686	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	5	12	16	23	39	43	33	206	228	239	171
b)		1 454	3 171	2 952	1 699	1 619	1 821	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1681	-0,0644	-0,1489	-0,1433	-0,2282	-0,0669	-0,1410	0,0367	0,0319	0,0149	-0,1216
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0833	0,1020	0,1022	0,0974	0,0913	0,0796	bd.	-			
a)	mediana	-0,2026	-0,0943	-0,0814	-0,0352	-0,2291	-0,0726	-0,1014	0,0295	0,0264	0,0174	-0,0968
b)		0,0678	0,0810	0,0776	0,0695	0,0613	0,0490	bd.	-			

Tabela Z.2.14. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży = $[WOP + AM] / [PS + PPOP]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 952	672	669	788	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0348	-0,2582	-0,1278	-0,0415	-0,1527	-0,0098	-0,1019	0,0408	0,0408	0,0327	-0,0838
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0833	0,1020	0,1022	0,0879	0,0738	0,0643	bd.				
a)	mediana	-0,0264	-0,2615	-0,1539	-0,0010	-0,1236	0,0084	-0,1166	0,0384	0,0359	0,0269	-0,0677
b)		0,0678	0,0810	0,0776	0,0749	0,0613	0,0540	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	106	113	116	87
b)		1 454	3 171	2 952	906	806	992	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0189	-0,0581	-0,0205	-0,1015	-0,0371	-0,0193	-0,2028	0,0489	0,0395	0,0139	-0,0814
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0833	0,1020	0,1022	0,0691	0,0670	0,0684	bd.				
a)	mediana	-0,0530	0,0201	-0,0631	-0,1300	-0,0267	-0,0398	-0,2110	0,0458	0,0346	0,0233	-0,0691
b)		0,0678	0,0810	0,0776	0,0554	0,0516	0,0499	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	37	42	40	26
b)		684	1 337	1 144	869	819	980	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2217	0,0071	-0,1732	-0,1566	-0,0073	0,0732	-0,1412	0,0362	0,0175	0,0058	-0,0719
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0486	0,0578	0,0530	0,0481	0,0474	0,0466	bd.				
a)	mediana	-0,1035	0,0071	-0,1313	-0,1566	-0,0537	0,0416	-0,1753	0,0264	0,0201	0,0133	-0,0364
b)		0,0405	0,0447	0,0424	0,0414	0,0416	0,0378	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	27	16	45	42	33	47	32	323	342	355	242
b)		3 760	6 537	5 629	6 618	6 301	7 541	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0515	-0,0439	-0,0342	-0,1160	-0,0914	-0,0425	-0,0567	0,0211	0,0205	0,0049	-0,0575
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0606	0,0665	0,0666	0,0557	0,0529	0,0529	bd.				
a)	mediana	-0,0455	-0,0311	-0,0146	-0,1082	-0,0728	-0,0365	-0,0034	0,0166	0,0152	0,0088	-0,0412
b)		0,0478	0,0518	0,0523	0,0441	0,0421	0,0422	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży = $[WOP + AM] / [PS + PPOP]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	12	8	13	11	12	18	12	96	107	110	85
b)		865	1 826	1 739	2 671	2 544	3 041	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1063	-0,1162	-0,0207	-0,1357	-0,1292	-0,0342	-0,1853	0,0109	0,0024	-0,0032	-0,0882
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0495	0,0562	0,0517	0,0432	0,0394	0,0360	bd.	-			
a)	mediana	-0,1118	-0,1051	-0,0203	-0,0563	-0,1468	-0,0463	-0,0872	0,0134	0,0127	-0,0006	-0,0563
b)		0,0377	0,0421	0,0393	0,0339	0,0309	0,0262	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	52	63	65	38
b)		454	882	754	760	714	939	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0180	-0,0386	0,0268	-0,2077	0,0217	-0,0609	0,0239	0,0461	0,0400	0,0048	-0,0417
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0724	0,0772	0,0559	0,0726	0,0639	0,0698	bd.	-			
a)	mediana	-0,0948	-0,0798	0,0566	-0,1267	0,0008	-0,0606	-0,0236	0,0331	0,0329	0,0081	-0,0393
b)		0,0623	0,0656	0,0459	0,0630	0,0497	0,0561	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	6	7	9	3	6	15	5	53	68	69	51
b)		593	1 289	1 288	1 579	1 755	2 407	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1329	0,0476	-0,1479	-0,3536	0,0150	-0,1728	-10,6322	0,1253	0,0677	-0,0125	-0,1054
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2051	0,1115	0,1870	0,1659	0,1757	0,1925	bd.	-			
a)	mediana	-0,4388	0,0210	-0,0042	-0,0088	0,0047	-0,1522	-0,0317	0,0327	0,0069	-0,0437	-0,0231
b)		0,0881	0,0666	0,0816	0,0594	0,0634	0,0675	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	36	28
b)		940	2 213	2 063	613	534	721	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	-0,4532	0,0478	-0,1691	-0,0873	-0,0135	-0,0337	0,0253	0,0553	-0,0140	-0,1089
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1008	0,0995	0,1051	0,0968	0,0907	0,0781	bd.	-			
a)	mediana	bd.	-0,4532	0,0478	-0,2208	-0,1092	-0,0635	-0,1370	0,0365	0,0373	0,0375	-0,1335
b)		0,0717	0,0746	0,0734	0,0719	0,0709	0,0615	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.15. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rentowności netto w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności netto = $[WFM] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego														
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013								
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)						2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1				
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)																
a)	liczba obserwacji	8	4	9	13	5	6	9	83	85	84	54				
b)		830	1 434	1 218	1 147	1 080	1 231	bd.								
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0934	-0,0891	-0,0509	-0,0827	-0,0640	-0,0395	-0,1781	-0,0035	-0,0118	-0,0362	-0,0917				
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0284	0,0331	0,0235	0,0322	0,0310	0,0237	bd.								
a)	mediana	-0,1114	-0,1094	-0,0575	-0,0689	-0,0836	-0,0568	-0,1327	0,0017	0,0001	-0,0166	-0,0818				
b)		0,0192	0,0218	0,0146	0,0206	0,0216	0,0158	bd.								
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)																
a)	liczba obserwacji	4	8	1	10	2	3	2	43	46	44	30				
b)		179	285	222	179	176	192	bd.								
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1623	-0,1038	-0,3623	-0,1948	-0,1353	-0,6209	-0,2860	-0,0102	-0,0745	-0,0959	-0,1665				
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0249	0,0407	0,0397	0,0165	0,0243	0,0332	bd.								
a)	mediana	-0,1802	-0,1324	-0,3623	-0,1995	-0,1353	-0,1231	-0,2860	0,0032	-0,0458	-0,1235	-0,1569				
b)		0,0228	0,0295	0,0244	0,0158	0,0197	0,0187	bd.								
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)																
a)	liczba obserwacji	7	3	7	4	6	4	4	46	49	49	35				
b)		266	605	462	286	255	317	bd.								
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2475	1,0645	-0,0868	-0,1346	-0,0689	-0,2211	-0,0448	-0,0025	-0,0188	-0,0620	-0,0717				
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0371	0,0458	0,0285	0,0265	0,0342	0,0299	bd.								
a)	mediana	-0,0710	0,0027	-0,0241	-0,1569	-0,0798	-0,1650	-0,0605	0,0055	0,0040	-0,0250	-0,0681				
b)		0,0279	0,0360	0,0193	0,0173	0,0212	0,0214	bd.								
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)																
a)	liczba obserwacji	7	3	8	5	8	0	4	48	49	52	35				
b)		424	736	638	636	596	739	bd.								
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0620	-0,1272	-0,1085	-0,2696	-0,0893	bd.	-0,6884	0,0153	0,0132	-0,0034	-0,1200				
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0468	0,0520	0,0429	0,0401	0,0389	0,0441	bd.								
a)	mediana	-0,0818	-0,1006	-0,1092	-0,1025	-0,0802	bd.	-0,5840	0,0060	0,0104	0,0020	-0,1006				
b)		0,0368	0,0436	0,0334	0,0343	0,0307	0,0310	bd.								

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności netto = $[WFN] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	2	2	8	9	3	5	3	51	57	57	32
b)		304	543	446	497	466	514	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2120	-0,1594	-0,1407	-0,3737	-0,1822	-0,1479	-1,1676	-0,0142	-0,0188	-0,0436	-0,2390
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0602	0,0849	0,0650	0,0373	0,0337	0,0403	bd.	-			
a)	mediana	-0,2120	-0,3185	-0,1136	-0,4283	-0,2003	-0,2348	-1,2772	0,0017	0,0024	-0,0310	-0,2145
b)		0,0464	0,0707	0,0514	0,0277	0,0253	0,0321	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	4	18	11	20	10	14	107	122	127	84
b)		590	1 224	1 067	1 046	986	1 212	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,3122	-0,1509	-0,3232	-0,3474	-0,1319	-0,0775	-0,1702	0,0050	-0,0194	-0,0428	-0,2085
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0530	0,0571	0,0554	0,0379	0,0384	0,0480	bd.	-			
a)	mediana	-0,3953	-0,2455	-0,3148	-0,2377	-0,1241	-0,0639	-0,2313	0,0076	0,0032	-0,0119	-0,1613
b)		0,0441	0,0447	0,0439	0,0285	0,0295	0,0331	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	7	6	6	3	6	8	4	49	55	51	40
b)		281	417	346	280	274	330	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1100	-0,1561	-0,1092	-0,2314	-0,1592	0,0003	-1,1525	0,0164	-0,0311	-0,0422	-0,1299
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0443	0,0434	0,0444	0,0466	0,0420	0,0403	bd.	-			
a)	mediana	-0,0807	-0,1051	-0,1028	-0,1343	-0,1884	0,0083	-0,5173	0,0097	0,0020	-0,0054	-0,0992
b)		0,0342	0,0342	0,0299	0,0372	0,0320	0,0287	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	5	12	16	24	41	43	33	209	233	245	174
b)		1 454	3 171	2 920	1 681	1 577	1 801	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2720	-0,1446	-0,2603	-0,2123	-0,3330	-0,0855	-0,1891	0,0186	0,0144	-0,0111	-0,1678
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0544	0,0669	0,0636	0,0637	0,0533	0,0432	bd.	-			
a)	mediana	-0,3190	-0,1358	-0,0707	-0,1764	-0,3176	-0,0948	-0,1921	0,0104	0,0085	0,0028	-0,1481
b)		0,0423	0,0501	0,0454	0,0377	0,0303	0,0220	bd.	-			

Tabela Z.2.15. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności netto = $[WFN] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	4	3	7	6	16	22	28	111	121	121	86
b)		1 454	3 171	2 920	665	664	771	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0580	-1,0097	-0,1508	-0,0749	-0,2068	-0,0259	-0,1477	0,0148	0,0163	0,0017	-0,1292
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0544	0,0669	0,0636	0,0498	0,0366	0,0307	bd.				
a)	mediana	-0,0558	-0,5795	-0,1936	-0,0251	-0,1697	-0,0162	-0,1322	0,0119	0,0107	0,0044	-0,0952
b)		0,0423	0,0501	0,0454	0,0371	0,0257	0,0212	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	6	5	4	16	12	23	21	107	113	116	87
b)		1 454	3 171	2 920	899	795	978	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0530	-0,0743	-0,0184	-0,1341	-0,0728	-0,0570	-0,2492	0,0257	0,0073	-0,0101	-0,1185
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0544	0,0669	0,0636	0,0409	0,0379	0,0417	bd.				
a)	mediana	-0,0729	-0,0031	-0,0500	-0,1547	-0,0516	-0,0561	-0,2482	0,0155	0,0092	0,0034	-0,1013
b)		0,0423	0,0501	0,0454	0,0285	0,0251	0,0238	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	37	43	41	26
b)		684	1 337	1 144	864	814	977	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-1,1804	-0,0015	-0,1544	-0,1621	-0,1022	-0,0272	-0,1826	0,0173	-0,0120	-0,0269	-0,1111
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0275	0,0347	0,0296	0,0262	0,0265	0,0225	bd.				
a)	mediana	-0,1813	-0,0015	-0,1001	-0,1621	-0,0901	-0,0337	-0,2253	0,0083	0,0008	0,0002	-0,0643
b)		0,0216	0,0242	0,0210	0,0186	0,0192	0,0138	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	27	17	45	42	33	48	32	324	344	357	244
b)		3 760	6 537	5 618	6 577	6 270	7 492	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0866	-0,0590	-0,0850	-0,1425	-0,0851	-0,1314	-0,1176	0,0077	0,0067	-0,0140	-0,0960
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0409	0,0465	0,0408	0,0344	0,0342	0,0320	bd.				
a)	mediana	-0,0506	-0,0398	-0,0675	-0,1053	-0,0909	-0,0592	-0,0367	0,0048	0,0037	0,0001	-0,0696
b)		0,0288	0,0338	0,0286	0,0244	0,0240	0,0220	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności netto = $[WFN] / [PS + PPOP + PF + ZNDW]$ liczony z przyjęciem wartości pochodzących z rachunku zysków i strat, według stanu na koniec roku obrotowego													
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)				obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1			
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)															
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	12	79	95	100	75			
b)		865	1 826	1 744	2 667	2 549	3 010	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1760	-0,6158	-0,1438	-0,2619	-0,2556	-0,1324	-0,1468	-0,0013	0,0055	-0,0507	-0,1885			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0310	0,0394	0,0339	0,0293	0,0251	0,0207	bd.	-						
a)	mediana	-0,2039	-0,4169	-0,1358	-0,2167	-0,2426	-0,1501	-0,1728	0,0136	0,0124	-0,0267	-0,1667			
b)		0,0204	0,0249	0,0208	0,0182	0,0154	0,0115	bd.	-						
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)															
a)	liczba obserwacji	3	5	9	8	5	5	3	54	63	65	38			
b)		454	882	737	731	693	902	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1628	-0,0771	-0,0549	-0,2570	-0,0319	-0,0886	-0,2266	-0,0118	-0,0117	-0,0502	-0,0932			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0209	0,0286	0,0118	0,0205	0,0132	0,0215	bd.	-						
a)	mediana	-0,1678	-0,0904	-0,0528	-0,2040	-0,0379	-0,0997	-0,1833	-0,0039	0,0021	-0,0371	-0,0950			
b)		0,0148	0,0214	0,0079	0,0132	0,0089	0,0145	bd.	-						
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)															
a)	liczba obserwacji	6	7	9	3	6	16	5	53	67	68	51			
b)		593	1 289	1 160	1 439	1 636	2 190	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,8855	-0,0050	0,0379	-0,5081	-0,0602	-0,6572	-15,6726	-0,0467	-0,1027	-0,2220	-0,3224			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1189	0,0711	0,0697	0,0750	0,0873	0,0676	bd.	-						
a)	mediana	-1,0477	0,0000	0,0631	-0,0668	-0,0815	-0,4646	-0,0828	-0,0276	-0,0108	-0,2368	-0,1698			
b)		0,0643	0,0424	0,0381	0,0371	0,0399	0,0344	bd.	-						
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)															
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	10	5	36	36	37	28			
b)		940	2 213	2 032	606	525	708	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	-0,5303	0,0137	-0,1921	-0,1416	-0,1686	-0,0900	0,0061	0,0232	-0,0230	-0,1698			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0649	0,0604	0,0634	0,0583	0,0500	0,0505	bd.	-						
a)	mediana	bd.	-0,5303	0,0137	-0,2268	-0,1517	-0,1333	-0,2264	0,0137	0,0159	0,0063	-0,1879			
b)		0,0446	0,0407	0,0394	0,0377	0,0328	0,0314	bd.	-						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.16. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = [WOP] / [A] liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)							Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012				
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	3	8	12	5	6	9	57	79	77	51
b)		830	1 434	1 275	1 172	1 107	1 279	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0951	-0,1939	-0,1311	-0,0914	-0,0677	-0,0378	-0,0722	0,0198	0,0044	-0,0232	-0,1011
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0875	0,0990	0,0828	0,1023	0,0892	0,0781	bd.				
a)	mediana	-0,1218	-0,1644	-0,1706	-0,0955	-0,0954	-0,0641	-0,0850	0,0121	0,0099	-0,0042	-0,1095
b)		0,0664	0,0752	0,0614	0,0798	0,0725	0,0618	bd.				
PRODUKCJA ODEŻYŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	3	6	1	10	2	3	2	37	45	41	27
b)		179	285	237	185	182	202	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,4782	-0,1950	-1,2560	-0,2514	-0,2719	-0,3185	-0,1824	0,0327	-0,0770	-0,1915	-0,3185
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0748	0,1111	0,0772	0,0571	0,0689	0,0806	bd.				
a)	mediana	-0,4787	-0,3165	-1,2560	-0,2972	-0,2719	-0,2758	-0,1824	0,0303	-0,0885	-0,1766	-0,3098
b)		0,0624	0,0818	0,0583	0,0520	0,0598	0,0647	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	6	2	6	4	6	4	4	24	43	45	32
b)		266	605	500	299	268	338	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1586	-0,3194	-0,0910	-0,7155	-0,0085	-0,0310	-0,2117	-0,0181	0,0239	-0,0060	-0,1475
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1190	0,1433	0,0947	0,0755	0,0807	0,0775	bd.				
a)	mediana	-0,0987	-0,3194	0,0332	-0,4376	-0,0276	-0,0201	-0,0984	0,0291	0,0381	-0,0186	-0,0416
b)		0,0880	0,1163	0,0727	0,0630	0,0621	0,0662	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	6	3	7	4	8	0	4	24	48	48	32
b)		424	736	662	656	620	762	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0343	-0,5104	-0,1156	-0,2308	-0,0950	bd.	-0,1220	0,0386	0,0520	0,0189	-0,1289
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1120	0,1427	0,1129	0,0929	0,0864	0,1021	bd.				
a)	mediana	-0,0516	-0,2622	-0,0574	-0,1587	-0,0330	bd.	-0,1418	0,0341	0,0449	0,0221	-0,0911
b)		0,0893	0,1073	0,0875	0,0796	0,0670	0,0834	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = [WOP] / [A] liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)												
a)	liczba obserwacji	1	2	8	10	3	5	3	36	51	55	32
b)		304	543	466	524	480	533	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1521	-0,1606	-0,0683	-0,2802	-0,2317	-0,2174	-0,6919	0,0302	0,0172	-0,0201	-0,1646
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1189	0,1961	0,1389	0,0727	0,0710	0,0820	bd.	-			
a)	mediana	-0,1521	-0,1243	-0,0418	-0,2232	-0,2216	-0,3100	-0,7570	0,0464	0,0212	-0,0205	-0,1564
b)		0,1058	0,1609	0,1128	0,0575	0,0596	0,0709	bd.	-			
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)												
a)	liczba obserwacji	7	3	18	10	15	10	14	82	108	116	77
b)		590	1 224	1 106	1 071	1 007	1 255	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,3742	-0,5015	-0,1585	-0,5284	-0,1853	-0,0338	-0,2204	0,0496	0,0036	-0,0094	-0,1899
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1520	0,1693	0,1627	0,0940	0,0845	0,1128	bd.	-			
a)	mediana	-0,2123	-0,2450	-0,1628	-0,3126	-0,2192	-0,0347	-0,2540	0,0531	0,0385	0,0170	-0,1757
b)		0,1132	0,1389	0,1320	0,0758	0,0692	0,0867	bd.	-			
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)												
a)	liczba obserwacji	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34
b)		281	417	353	291	285	343	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,0120	-0,0813	-0,0233	0,5057	-0,3409	-0,0179	-0,3317	0,0803	0,0133	-0,0388	-0,1473
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1179	0,1181	0,1141	0,1380	0,0973	0,1049	bd.	-			
a)	mediana	-0,0418	-0,1131	-0,0485	0,5057	-0,3936	-0,0080	-0,3260	0,0607	0,0297	0,0132	-0,0731
b)		0,1025	0,0959	0,0968	0,0942	0,0732	0,0789	bd.	-			
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)												
a)	liczba obserwacji	4	10	15	23	33	42	33	168	206	224	160
b)		1 454	3 171	3 156	1 857	1 836	2 127	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2373	-0,0508	-0,2380	-0,0939	-0,1160	-0,1126	-0,1789	0,0529	0,0429	0,0210	-0,1402
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1463	0,1706	0,1599	0,0907	0,0636	0,0575	bd.	-			
a)	mediana	-0,0355	-0,0302	-0,2278	-0,0175	-0,1221	-0,0805	-0,1062	0,0455	0,0434	0,0192	-0,0894
b)		0,1144	0,1265	0,1166	0,0640	0,0454	0,0403	bd.	-			

Tabela Z.2.16. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = [WOP] / [A] liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu															
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013								
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)							2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ł-4	ł-3	ł-2	ł-1					
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)																	
a)	liczba obserwacji	2	2	5	5	13	21	27	88	106	115	75					
b)		1 454	3 171	3 156	685	685	802	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0632	-0,2683	-0,2116	-0,1315	-0,1232	-0,0281	-0,2170	0,0748	0,0583	0,0181	-0,1536					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1463	0,1706	0,1599	0,1217	0,0885	0,0727	bd.									
a)	mediana	-0,0632	-0,2683	-0,2032	-0,0817	-0,0843	-0,0005	-0,1959	0,0573	0,0414	0,0368	-0,1323					
b)		0,1144	0,1265	0,1166	0,0928	0,0736	0,0597	bd.									
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)																	
a)	liczba obserwacji	4	5	4	16	11	23	21	79	104	108	84					
b)		1 454	3 171	3 156	936	838	1 036	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,5604	-0,0722	-0,0247	-0,2070	-0,1151	-0,0398	-0,2793	0,0763	0,0319	0,0086	-0,1571					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1463	0,1706	0,1599	0,1035	0,0897	0,0969	bd.									
a)	mediana	-0,3356	0,0057	-0,1314	-0,1672	-0,0880	-0,0978	-0,1463	0,0598	0,0528	0,0312	-0,1297					
b)		0,1144	0,1265	0,1166	0,0742	0,0659	0,0658	bd.									
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)																	
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	26	38	39	26					
b)		684	1 337	1 224	912	861	1 015	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,0416	0,0056	-0,1728	-0,3636	-0,0858	-0,0022	-0,1744	0,0512	0,0298	0,0022	-0,1062					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1144	0,1311	0,1203	0,0897	0,0937	0,0758	bd.									
a)	mediana	-0,2138	0,0056	-0,2105	-0,3636	-0,1055	0,0007	-0,0826	0,0570	0,0170	0,0126	-0,0900					
b)		0,0940	0,1082	0,0930	0,0760	0,0748	0,0600	bd.									
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)																	
a)	liczba obserwacji	26	14	42	38	29	46	31	236	304	318	226					
b)		3 760	6 537	5 852	6 814	6 513	7 859	bd.									
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1805	-0,1215	-0,0778	-0,2038	-0,2087	-0,1441	-0,1672	0,0507	0,0295	-0,0063	-0,1477					
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1384	0,1541	0,1457	0,1104	0,1058	0,1067	bd.									
a)	mediana	-0,1543	-0,0746	-0,0454	-0,1638	-0,1841	-0,1164	-0,0377	0,0381	0,0279	0,0104	-0,1170					
b)		0,1073	0,1231	0,1179	0,0904	0,0856	0,0850	bd.									

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów = [WOP] / [A] liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	12	79	95	100	75
b)		865	1 826	1 797	2 714	2 625	3 096	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1477	-0,5876	-0,0839	-0,2427	-0,2257	-0,1209	-0,1894	0,0130	0,0159	-0,0367	-0,1647
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1140	0,1474	0,1362	0,1157	0,1000	0,0810	bd.	-			
a)	mediana	-0,1851	-0,3775	-0,0969	-0,1708	-0,2125	-0,1233	-0,1459	0,0232	0,0089	-0,0226	-0,1540
b)		0,0744	0,0962	0,0899	0,0759	0,0680	0,0541	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	3	8	8	2	5	3	35	51	56	32
b)		454	882	760	760	722	955	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,2742	-0,2187	-0,0953	-0,5380	0,1256	-0,2965	-0,2168	-0,0273	0,0172	-0,0569	-0,2714
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0776	0,1093	0,0517	0,0708	0,0545	0,0785	bd.	-			
a)	mediana	-0,3948	-0,0110	-0,0343	-0,4158	0,1256	-0,2407	-0,2453	0,0050	0,0320	-0,0273	-0,2269
b)		0,0663	0,0856	0,0409	0,0540	0,0426	0,0601	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	8	7	6	2	6	16	5	38	53	60	50
b)		593	1 289	1 271	1 560	1 775	2 430	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	0,0225	0,0041	-0,4304	-0,0021	-0,0094	-0,0223	-0,0062	0,0134	0,0116	-0,0296	-0,0033
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0398	0,0410	0,0429	0,0273	0,0263	0,0290	bd.	-			
a)	mediana	-0,0069	0,0008	-0,0406	-0,0021	-0,0066	-0,0103	-0,0092	0,0084	0,0005	-0,0097	-0,0072
b)		0,0235	0,0232	0,0204	0,0118	0,0130	0,0126	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	8	5	29	35	32	26
b)		940	2 213	2 170	625	543	757	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	-0,5467	0,1680	-0,1578	-0,1716	-0,4450	-0,1301	0,0141	0,0481	-0,0563	-0,2525
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1592	0,1573	0,1614	0,1264	0,0962	0,0900	bd.	-			
a)	mediana	bd.	-0,5467	0,1680	-0,3023	-0,1534	-0,3621	-0,1878	0,0239	0,0637	0,0380	-0,1889
b)		0,1067	0,1115	0,1108	0,0934	0,0701	0,0705	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.17. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rentowności kapitałów własnych* w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KW]$; jeżeli WFN i $KW < 0$, to wskaźnik $\cdot (-1)$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013				
		b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)						Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1	
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudyc, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ł-4	Ł-3	Ł-2	Ł-1
PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH (dział 10)												
a)	liczba obserwacji	8	3	8	12	5	6	9	57	79	77	51
b)		830	1 434	1 261	1 152	1 093	1 259	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-1,1662	-5,1761	-0,5269	-0,5513	-0,5730	-0,1671	-0,5015	-0,0400	-0,0311	-0,1768	-0,5743
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1480	0,1804	0,1355	0,1698	0,1556	0,1210	bd.				
a)	mediana	-0,6576	-5,7225	-0,5930	-0,3557	-0,9735	-0,2958	-0,6243	0,0128	0,0013	-0,0788	-0,5918
b)		0,1032	0,1223	0,0815	0,1228	0,1139	0,0948	bd.				
PRODUKCJA ODEŻY (dział 14)												
a)	liczba obserwacji	3	6	1	10	2	3	2	37	45	41	27
b)		179	285	225	170	177	197	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-3,6184	-0,4141	-0,3102	-0,7548	-2,4258	-5,8145	-1,7507	-0,0797	-0,1968	-0,3892	-0,9877
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1062	0,1691	0,1047	0,0767	0,1117	0,1000	bd.				
a)	mediana	-3,5108	-0,3951	-0,3102	-0,7417	-2,4258	-2,2872	-1,7507	0,0000	-0,1880	-0,4615	-0,9442
b)		0,0806	0,1145	0,0822	0,0534	0,0619	0,0737	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA I KORKA (Z WYŁĄCZENIEM MEBLI), A TAKŻE ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA (dział 16)												
a)	liczba obserwacji	6	2	6	4	6	4	4	24	43	45	32
b)		266	605	491	280	256	321	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-2,8258	-0,1540	-0,4936	-2,1708	-0,3007	-1,0094	-0,6467	0,0206	-0,0859	-0,2652	-0,5328
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1795	0,2398	0,1334	0,1006	0,1205	0,1031	bd.				
a)	mediana	-3,0433	-0,1540	-0,5166	-1,8108	-0,1818	-0,9954	-0,5360	-0,1406	0,0157	-0,2368	-0,6562
b)		0,1531	0,2025	0,0998	0,0740	0,0835	0,0775	bd.				
PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH (dział 22)												
a)	liczba obserwacji	6	3	7	4	8	0	4	24	48	48	32
b)		424	736	652	633	615	744	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,5546	-9,7187	-1,2075	-0,9673	-0,8282	bd.	-1,3071	0,1160	0,0852	-0,0611	-1,0414
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1814	0,2296	0,1577	0,1309	0,1489	0,1478	bd.				
a)	mediana	-0,6886	-7,5687	-0,4208	-0,7787	-0,7067	bd.	-1,2212	0,0900	0,0551	0,0193	-0,9431
b)		0,1423	0,1839	0,1170	0,1174	0,1077	0,1187	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KW]$; jeżeli WFN i $KW < 0$, to wskaźnik $\cdot (-1)$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu													
a) obliczone na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013						b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)				obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1			
PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH (dział 23)															
a)	liczba obserwacji	1	2	8	10	3	5	3	36	51	55	32			
b)		304	543	451	500	461	520	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-4,9127	-0,3256	-0,8895	-1,9583	-0,8948	-4,1967	-1,1962	-0,0048	-0,0879	-0,2710	-1,3515			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1701	0,3193	0,1744	0,0826	0,0947	0,1066	bd.	-						
a)	mediana	-4,9127	-0,3418	-0,9683	-1,2714	-0,7098	-1,2942	-0,3442	0,0104	-0,0103	-0,1079	-1,0667			
b)		0,1515	0,2410	0,1587	0,0704	0,0765	0,0951	bd.	-						
PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ (dział 25)															
a)	liczba obserwacji	7	3	18	10	15	10	14	82	108	116	77			
b)		590	1 224	1 083	1 038	986	1 223	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,8426	-1,7775	-2,6056	-1,0703	-1,3740	-0,4851	-1,1048	0,0826	-0,0353	-0,1490	-1,2588			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2573	0,2803	0,2378	0,1310	0,1266	0,1760	bd.	-						
a)	mediana	-0,8564	-2,1336	-2,4592	-0,9554	-1,2025	-0,2465	-1,1126	0,0366	0,0129	-0,0958	-1,2025			
b)		0,2945	0,2298	0,1900	0,0978	0,0977	0,1273	bd.	-						
PRODUKCJA MEBLI (dział 31)															
a)	liczba obserwacji	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34			
b)		281	417	337	280	279	333	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,8130	-0,6854	-0,6642	-0,9564	-0,8409	-0,0909	-0,4284	0,1108	-0,1374	-0,2028	-0,6407			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1953	0,1771	0,1645	0,2026	0,1337	0,1614	bd.	-						
a)	mediana	-0,0458	-0,7856	-0,5573	-0,9564	-0,9223	-0,0573	-0,4883	0,0504	0,0102	-0,2137	-0,4375			
b)		0,1660	0,1545	0,1347	0,1369	0,1095	0,1249	bd.	-						
ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW (dział 41)															
a)	liczba obserwacji	4	10	15	23	33	42	33	168	206	224	160			
b)		1 454	3 171	3 129	1 844	1 802	2 071	bd.	-						
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-2,6171	-1,3134	-1,2443	-1,1397	-0,9219	-0,6644	-0,8290	0,1535	0,0890	-0,0423	-1,0269			
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,3035	0,3375	0,2822	0,1899	0,1335	0,1052	bd.	-						
a)	mediana	-2,3235	-1,7821	-0,6863	-0,4466	-0,6773	-0,4766	-0,7944	0,0824	0,0584	0,0038	-0,6978			
b)		0,2356	0,2597	0,2161	0,1236	0,0766	0,0624	bd.	-						

Tabela Z.2.17. cd.

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KW]$; jeżeli WFN i $KW < 0$, to wskaźnik $\cdot (-1)$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w próbie podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ (dział 42)												
a)	liczba obserwacji	2	2	5	5	13	21	27	88	106	115	75
b)		1 454	3 171	3 129	683	684	793	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-3,5809	-6,7406	-1,8861	-1,9446	-0,7052	-0,2406	-1,8256	0,1262	0,0991	0,0248	-1,5323
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,3035	0,3375	0,2822	0,2014	0,1594	0,1416	bd.				
a)	mediana	-3,5809	-6,7406	-1,2901	-0,8417	-0,3715	-0,1085	-0,9402	0,0879	0,0521	0,0329	-0,6686
b)		0,2356	0,2597	0,2161	0,1589	0,1118	0,0941	bd.				
ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE (dział 43)												
a)	liczba obserwacji	4	5	4	16	11	23	21	79	104	108	84
b)		1 454	3 171	3 129	928	820	1 004	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-3,3562	-0,4764	0,0694	-0,9483	-0,9083	-0,5794	-1,3053	0,2175	0,0889	-0,0847	-1,0756
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,3035	0,3375	0,2822	0,1710	0,1561	0,1619	bd.				
a)	mediana	-2,3609	-0,0597	-0,1829	-1,1213	-1,0694	-0,3989	-1,4347	0,1405	0,0571	0,0199	-0,9171
b)		0,2356	0,2597	0,2161	0,1256	0,1151	0,1058	bd.				
HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH (dział 45)												
a)	liczba obserwacji	3	2	4	1	5	4	7	26	38	39	26
b)		684	1 337	1 205	895	850	996	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,6399	-0,0862	-5,5149	-0,6962	-0,8681	-0,4790	-1,0315	0,0487	-0,1090	-0,2537	-0,7527
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2384	0,2751	0,1966	0,1652	0,1663	0,1192	bd.				
a)	mediana	-0,9724	-0,0862	-4,0763	-0,6962	-1,0264	-0,2610	-0,6333	0,0376	0,0083	-0,1151	-0,6648
b)		0,1873	0,2147	0,1616	0,1376	0,1333	0,0880	bd.				
HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 46)												
a)	liczba obserwacji	26	14	42	38	29	46	31	236	304	318	226
b)		3 760	6 537	5 771	6 705	6 436	7 741	bd.				
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,9365	-0,3245	-1,3661	-1,5520	-1,1177	-1,1719	-0,6428	0,1154	0,0507	-0,1168	-1,1737
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2810	0,3157	0,2464	0,2017	0,2003	0,1902	bd.				
a)	mediana	-0,7134	-0,4919	-0,8663	-1,4305	-0,7582	-0,6699	-0,5732	0,0716	0,0360	-0,0480	-0,7886
b)		0,2254	0,2513	0,1993	0,1609	0,1575	0,1425	bd.				

Podstawowe statystyki wybranego wskaźnika dla przedsiębiorstw z określonej (działem PKD) branży:		Wskaźnik rentowności kapitałów własnych* = $[WFN] / [KW]$; jeżeli WFN i $KW < 0$, to wskaźnik $\cdot (-1)$ liczony z uśrednieniem wartości pochodzących z bilansu										
a) obliczone na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z wybranych lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw (P. Antonowicz)		a) obliczony na rok przed ogłoszeniem upadłości z lat 2007–2013							b) obliczony w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013			
b) w próbie podmiotów gospodarki narodowej na podstawie badań Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP (T. Dudycz, W. Skoczylas)		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI (dział 47)												
a)	liczba obserwacji	10	6	12	10	9	17	12	79	95	100	75
b)		865	1 826	1 765	2 674	2 568	3 003	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,8156	-1,4523	-0,4132	-1,7798	-1,0532	-0,6257	-0,7883	0,0076	-0,0589	-0,2900	-0,8992
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2244	0,2808	0,2382	0,2147	0,1839	0,1444	bd.	-			
a)	mediana	-0,8283	-1,6384	-0,4360	-0,6710	-1,3082	-0,6979	-0,5381	0,0152	-0,0075	-0,1388	-0,7693
b)		0,1590	0,1915	0,1521	0,1335	0,1157	0,0851	bd.	-			
TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIOCIĄGOWY (dział 49)												
a)	liczba obserwacji	3	3	8	8	2	5	3	35	51	56	32
b)		454	882	748	720	695	935	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-1,3045	-0,1741	-0,8454	-0,8956	-2,4070	-1,1587	-0,8501	-0,0784	0,0231	-0,3997	-0,9822
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,1548	0,2150	0,0899	0,1162	0,0911	0,1453	bd.	-			
a)	mediana	-0,8608	-0,0387	-0,6205	-0,7403	-2,4070	-0,9841	-0,7041	-0,0951	-0,0605	-0,3069	-0,8468
b)		0,0988	0,1429	0,0477	0,0752	0,0572	0,1011	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68)												
a)	liczba obserwacji	8	7	6	2	6	16	5	38	53	60	50
b)		593	1 289	1 206	1 408	1 670	2 204	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	-0,1573	0,0272	-1,0129	0,2328	-0,1096	-1,2907	-0,5320	-0,0822	-0,0129	-0,3297	-0,4826
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,0992	0,0997	0,0609	0,0433	0,0447	0,0310	bd.	-			
a)	mediana	-0,0567	0,0000	-0,3606	0,2328	-0,0557	-0,9896	-0,2354	-0,0490	-0,0130	-0,1634	-0,1147
b)		0,0525	0,0393	0,0196	0,0165	0,0162	0,0136	bd.	-			
DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE (dział 71)												
a)	liczba obserwacji	0	2	2	5	4	8	5	29	35	32	26
b)		940	2 213	2 176	623	540	748	bd.	-			
a)	średnia arytmetyczna z zakresu bez wartości nietypowych:	bd.	-1,1993	-0,3820	-1,2851	0,3158	-1,6277	-1,6400	0,1357	0,0652	-0,1989	-1,2460
b)	<Q ₁ - 1,5 · IRQ; Q ₃ + 1,5 · IRQ>	0,2839	0,2731	0,2492	0,1700	0,1515	0,1484	bd.	-			
a)	mediana	bd.	-1,1993	-0,3820	-1,9762	-0,0884	-1,8753	-1,8379	0,0582	0,0556	-0,0389	-1,2510
b)		0,1967	0,2000	0,1830	0,1300	0,1114	0,0927	bd.	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: badań i obliczeń własnych opartych na analizie wskaźnikowej 2739 przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013; a także cyklicznie publikowanych badań SKwP: T. Dudycz, W. Skoczylas, *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5, s. 1–24 (dodatek); 2009, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2010, nr 6, s. 1–24 (dodatek); 2011, nr 4, s. 1–25 (dodatek); 2012, nr 3, s. 51–76; 2012, nr 4, s. 66–72; 2013, nr 3, s. 55–80.

Tabela Z.2.18. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{ps}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013

Wd_{ps} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
Produkcja artykułów spożywczych (dział 10)	liczba obserwacji [jg.]	8	3	8	12	5	6	8	52	77	75	50
	średnia [%]	77,97	130,90	89,27	92,82	98,01	88,06	62,36	100,46	100,36	92,96	85,27
	mediana [%]	81,60	96,84	86,22	86,54	89,15	87,36	74,71	98,30	98,68	91,53	82,48
Produkcja odzieży (dział 14)	liczba obserwacji [jg.]	3	6	1	10	2	2	2	33	43	41	26
	średnia [%]	64,70	97,91	95,83	82,51	95,53	75,12	90,96	102,04	94,10	83,58	85,59
	mediana [%]	65,55	100,94	95,83	78,36	95,53	75,12	90,96	101,64	97,19	87,05	89,42
Produkcja wyrobów z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (dział 16)	liczba obserwacji [jg.]	6	1	6	4	6	4	4	22	43	45	31
	średnia [%]	86,81	65,16	66,60	63,42	56,02	61,50	131,32	110,23	96,83	89,55	72,64
	mediana [%]	101,62	65,16	77,46	60,98	58,80	63,35	126,73	110,77	101,99	90,53	66,00
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22)	liczba obserwacji [jg.]	6	3	7	4	7	0	4	24	48	46	31
	średnia [%]	93,84	103,30	76,35	86,21	83,73	bd.	64,76	107,88	108,65	95,11	83,61
	mediana [%]	93,68	103,91	78,97	82,94	90,53	bd.	71,89	107,30	101,39	93,51	85,26
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (dział 23)	liczba obserwacji [jg.]	1	2	8	10	3	5	3	36	49	53	32
	średnia [%]	64,42	107,67	105,63	50,37	74,55	74,98	46,26	100,23	94,89	109,85	69,54
	mediana [%]	64,42	86,87	101,17	46,77	86,12	71,48	20,90	96,24	91,90	105,35	71,95
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział 25)	liczba obserwacji [jg.]	7	3	18	9	15	10	14	79	104	116	76
	średnia [%]	74,33	127,30	70,58	55,82	77,97	101,99	90,70	97,92	99,13	103,30	80,43
	mediana [%]	65,61	109,29	77,58	58,18	80,71	104,03	86,45	98,49	100,16	104,74	80,06
Produkcja mebli (dział 31)	liczba obserwacji [jg.]	5	6	5	2	6	6	4	34	47	46	34
	średnia [%]	96,02	84,99	84,49	51,91	73,77	95,31	109,80	92,48	86,96	94,57	82,55
	mediana [%]	94,14	85,27	81,57	51,91	72,92	97,68	56,01	94,04	88,61	96,80	85,71
Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (dział 41)	liczba obserwacji [jg.]	3	7	15	20	27	39	31	163	196	207	142
	średnia [%]	106,82	183,75	77,16	63,34	95,95	101,36	58,70	118,48	108,41	97,17	84,52
	mediana [%]	53,53	158,37	82,70	66,35	81,19	102,34	55,84	111,19	106,82	101,48	79,48
Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42)	liczba obserwacji [jg.]	2	2	5	5	13	21	27	86	105	115	75
	średnia [%]	115,01	52,98	106,29	106,56	87,00	94,05	63,64	122,11	102,71	106,10	85,26
	mediana [%]	115,01	52,98	116,66	95,16	81,03	97,63	62,14	117,11	107,93	104,47	81,03
Roboty budowlane specjalistyczne (dział 43)	liczba obserwacji [jg.]	4	5	4	15	11	23	20	79	102	105	82
	średnia [%]	82,22	125,51	73,54	75,57	96,56	86,96	77,69	104,86	110,79	105,18	85,10
	mediana [%]	76,30	115,11	76,38	78,23	91,64	92,10	74,23	108,06	108,99	106,02	83,49
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (dział 45)	liczba obserwacji [jg.]	3	2	4	1	5	4	7	25	36	38	26
	średnia [%]	109,44	88,04	93,25	56,82	63,81	86,34	62,94	106,67	100,03	86,35	76,50
	mediana [%]	127,27	88,04	94,64	56,82	79,94	82,35	54,47	103,25	100,99	93,99	81,08

Wd_{PS} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział 46)	liczba obserwacji [jg.]	25	12	41	37	29	45	31	232	301	313	220
	średnia [%]	64,89	75,06	87,24	65,83	72,99	70,01	68,74	99,37	100,09	93,08	72,11
	mediana [%]	72,27	77,29	86,64	65,34	76,47	70,07	75,00	100,84	97,99	93,17	75,03
Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (dział 47)	liczba obserwacji [jg.]	10	6	12	10	9	17	12	76	93	97	75
	średnia [%]	69,53	97,81	90,38	67,05	71,05	85,49	76,04	105,88	100,34	92,32	76,99
	mediana [%]	74,23	102,79	89,77	68,41	72,96	82,89	79,18	107,31	104,78	95,08	79,29
Transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział 49)	liczba obserwacji [jg.]	3	3	7	8	2	5	3	33	50	55	31
	średnia [%]	81,72	103,49	98,34	68,30	68,64	64,93	54,44	104,66	108,66	97,73	78,71
	mediana [%]	88,26	99,68	98,87	84,63	68,64	72,11	50,00	105,23	107,14	97,97	85,70
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział 68)	liczba obserwacji [jg.]	7	7	6	2	5	15	3	38	50	55	45
	średnia [%]	54,17	105,15	101,11	63,25	127,32	97,32	90,53	98,28	87,15	75,55	93,86
	mediana [%]	77,87	107,02	95,81	63,25	107,62	112,00	90,53	106,64	90,96	93,91	99,89
Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne (dział 71)	liczba obserwacji [jg.]	0	2	2	4	4	8	4	29	34	31	24
	średnia [%]	bd.	28,20	164,86	106,25	125,38	80,11	59,53	125,74	101,41	101,84	99,58
	mediana [%]	bd.	28,20	164,86	95,16	119,72	78,15	66,23	116,83	90,87	101,60	78,55

Liczba obserwacji w każdej z 16 prób branżowo grupowanych upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 obejmuje wyłącznie te obserwacje, w których pozyskano kompletne, tj. pełnoroczne sprawozdania finansowe za okres od roku do 4 lat przed orzeczeniem upadłości, a także te obserwacje, dla których Wd_{PS} mieścił się w przedziale zmienności uznanym za pozbawiony wartości nietypowych: $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ >$. Zob. szerzej: podrozdział 3.2.2.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce, przyporządkowanych do 16 homogenicznych branżowo prób upadłych podmiotów gospodarczych.

Tabela Z.2.19. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika dynamiki kosztów operacyjnych (Wd_{kop}), bez pozostałych kosztów operacyjnych, w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013

Wd_{kop} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnoročných sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
Produkcja artykułów spożywczych (dział 10)	liczba obserwacji [jg.]	1	0	2	2	0	0	8	68	77	51	13
	średnia [%]	4,02	bd.	68,75	48,17	bd.	bd.	137,87	99,26	94,88	89,58	96,83
	mediana [%]	4,02	bd.	68,75	48,17	bd.	bd.	154,84	100,79	94,04	85,16	117,62
Produkcja odzieży (dział 14)	liczba obserwacji [jg.]	0	1	1	0	0	0	2	40	41	26	4
	średnia [%]	bd.	84,02	88,82	bd.	bd.	bd.	242,48	94,33	89,48	91,35	164,45
	mediana [%]	bd.	84,02	88,82	bd.	bd.	bd.	242,48	97,58	93,86	91,99	142,29
Produkcja wyrobów z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (dział 16)	liczba obserwacji [jg.]	2	1	1	1	0	0	2	36	45	32	7
	średnia [%]	83,76	47,27	66,24	34,38	bd.	bd.	186,96	96,98	91,09	80,66	65,94
	mediana [%]	83,76	47,27	66,24	34,38	bd.	bd.	186,96	101,58	92,27	75,39	66,24
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22)	liczba obserwacji [jg.]	2	2	2	1	1	0	4	39	47	32	12
	średnia [%]	91,05	32,77	44,26	34,00	9,41	bd.	140,62	103,81	97,83	87,04	78,50
	mediana [%]	91,05	32,77	44,26	34,00	9,41	bd.	146,22	100,03	99,60	88,15	70,23
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (dział 23)	liczba obserwacji [jg.]	1	1	2	3	1	0	1	48	55	32	9
	średnia [%]	20,04	bd.	81,73	69,54	97,99	bd.	90,57	96,74	117,45	76,98	71,53
	mediana [%]	20,04	63,11	81,73	76,55	97,99	bd.	90,57	96,11	110,50	84,24	76,55
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział 25)	liczba obserwacji [jg.]	0	0	7	3	2	0	12	98	115	77	24
	średnia [%]	bd.	bd.	50,74	70,89	85,51	bd.	108,60	103,42	104,02	90,98	75,46
	mediana [%]	bd.	bd.	46,42	65,09	85,51	bd.	92,19	103,20	104,86	93,93	70,55
Produkcja mebli (dział 31)	liczba obserwacji [jg.]	3	0	1	0	1	0	3	39	47	34	8
	średnia [%]	2,80	bd.	43,25	bd.	0,99	bd.	518,78	87,75	94,76	88,13	25,98
	mediana [%]	3,27	bd.	43,25	bd.	0,99	bd.	113,40	89,20	95,21	90,33	10,47
Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (dział 41)	liczba obserwacji [jg.]	2	6	6	3	8	0	29	191	216	155	54
	średnia [%]	173,30	52,98	58,86	37,01	50,04	bd.	125,64	115,88	103,67	89,09	95,52
	mediana [%]	173,30	46,98	58,84	27,28	22,91	bd.	122,47	111,67	102,91	90,62	76,68
Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42)	liczba obserwacji [jg.]	1	1	2	1	6	0	22	101	115	75	33
	średnia [%]	108,18	193,57	20,87	76,32	34,39	bd.	131,33	105,71	110,99	87,71	107,28
	mediana [%]	108,18	193,57	20,87	76,32	42,17	bd.	140,19	111,48	111,73	93,60	108,69
Roboty budowlane specjalistyczne (dział 43)	liczba obserwacji [jg.]	3	1	0	5	2	0	18	98	107	83	29
	średnia [%]	98,23	0,34	bd.	47,72	93,38	bd.	102,88	114,24	107,10	90,52	88,69
	mediana [%]	76,78	0,34	bd.	55,31	93,38	bd.	101,08	109,83	102,74	92,73	81,19
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (dział 45)	liczba obserwacji [jg.]	1	0	0	0	1	0	6	32	39	26	8
	średnia [%]	178,43	bd.	bd.	bd.	49,39	bd.	177,75	100,56	88,06	75,26	161,79
	mediana [%]	178,43	bd.	bd.	bd.	49,39	bd.	164,01	102,00	98,77	79,52	141,91

Wd_{kop} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział 46)	liczba obserwacji [jg.]	2	2	17	10	9	1	28	272	317	225	69
	średnia [%]	20,17	67,63	47,34	36,10	35,22	65,26	155,04	101,81	93,12	74,69	84,76
	mediana [%]	20,17	67,63	44,45	27,41	27,32	65,26	178,88	100,06	93,84	78,57	75,27
Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (dział 47)	liczba obserwacji [jg.]	4	0	4	5	3	1	8	86	100	75	24
	średnia [%]	13,24	bd.	39,76	21,38	65,49	bd.	213,81	102,40	94,37	82,80	57,20
	mediana [%]	18,11	bd.	39,37	27,71	73,22	57,39	143,11	107,86	95,55	84,27	57,83
Transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział 49)	liczba obserwacji [jg.]	0	2	3	1	1	0	0	47	56	32	7
	średnia [%]	bd.	34,28	24,11	98,64	96,36	bd.	bd.	109,38	103,63	88,12	47,99
	mediana [%]	bd.	34,28	17,80	98,64	96,36	bd.	bd.	108,99	102,43	88,69	52,92
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział 68)	liczba obserwacji [jg.]	0	3	1	2	1	0	3	45	60	50	10
	średnia [%]	bd.	94,46	112,98	106,30	2,60	bd.	171,67	89,58	84,03	83,85	91,29
	mediana [%]	bd.	99,30	112,98	106,30	2,60	bd.	171,26	89,29	98,42	92,83	100,13
Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne (dział 71)	liczba obserwacji [jg.]	0	0	1	0	2	1	4	32	31	26	8
	średnia [%]	bd.	bd.	73,62	bd.	83,78	7,41	129,59	98,74	103,18	114,12	95,87
	mediana [%]	bd.	bd.	73,62	bd.	83,78	7,41	133,25	92,62	94,91	94,30	88,79

Liczba obserwacji w każdej z 16 prób branżowo grupowanych upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 obejmuje wyłącznie te obserwacje, w których pozyskano kompletne, tj. pełnoroczne sprawozdania finansowe za okres od roku do 4 lat przed orzeczeniem upadłości, a także te obserwacje, dla których Wd_{kop} mieścił się w przedziale zmienności uznanym za pozbawiony wartości nietypowych: $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$. Zob. szerzej: podrozdział 3.2.2.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce, przyporządkowanych do 16 homogenicznych branżowo prób upadłych podmiotów gospodarczych.

Tabela Z.2.20. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika dynamiki kosztów całkowitych (Wd_{kc}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013

Wd_{kc} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnorocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013							Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1
Produkcja artykułów spożywczych (dział 10)	liczba obserwacji [jg.]	8	3	8	12	5	6	9	55	78	77	51
	średnia [%]	81,67	128,82	104,71	91,78	104,04	91,69	75,90	100,36	99,15	94,25	90,91
	mediana [%]	81,29	115,70	105,36	91,56	108,38	91,11	78,76	103,18	100,24	97,22	93,67
Produkcja odzieży (dział 14)	liczba obserwacji [jg.]	3	6	1	10	2	2	2	34	44	41	26
	średnia [%]	74,04	106,91	98,31	85,62	101,77	104,83	87,67	105,80	97,26	89,26	92,84
	mediana [%]	82,33	105,08	98,31	80,80	101,77	104,83	87,67	105,10	99,20	92,45	93,56
Produkcja wyrobów z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), a także ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (dział 16)	liczba obserwacji [jg.]	6	2	6	4	6	4	4	22	43	45	32
	średnia [%]	102,42	228,52	92,30	67,25	60,68	82,03	142,84	110,47	96,61	93,98	81,11
	mediana [%]	104,89	228,52	86,52	67,58	62,92	85,05	116,64	110,85	98,53	93,98	80,48
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22)	liczba obserwacji [jg.]	6	3	7	4	8	0	4	24	48	47	32
	średnia [%]	100,67	123,05	88,88	84,99	90,65	bd.	70,31	99,38	105,62	97,71	92,53
	mediana [%]	98,94	117,12	89,29	87,06	90,97	bd.	70,97	106,91	102,34	100,82	90,12
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (dział 23)	liczba obserwacji [jg.]	1	2	8	10	3	5	3	36	51	55	32
	średnia [%]	80,62	120,17	104,00	62,53	87,32	91,35	57,98	97,03	96,80	119,10	81,50
	mediana [%]	80,62	99,44	107,10	57,31	98,67	91,00	47,76	97,09	98,14	110,31	90,67
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział 25)	liczba obserwacji [jg.]	7	3	18	10	15	10	14	81	106	116	77
	średnia [%]	103,17	154,03	98,20	86,49	94,34	108,76	106,93	102,06	103,30	104,22	98,73
	mediana [%]	101,49	158,64	97,24	78,48	98,13	109,78	109,87	101,48	104,61	106,05	99,92
Produkcja mebli (dział 31)	liczba obserwacji [jg.]	5	6	5	2	6	6	4	34	47	47	34
	średnia [%]	97,77	95,89	88,84	70,49	78,76	93,77	63,83	96,30	95,18	95,81	90,86
	mediana [%]	95,66	97,01	94,85	70,49	84,70	96,89	69,53	96,41	91,63	96,63	95,16
Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (dział 41)	liczba obserwacji [jg.]	4	10	15	23	33	42	33	167	204	224	160
	średnia [%]	139,59	203,15	111,46	84,15	129,83	118,63	67,46	114,46	119,20	107,10	101,31
	mediana [%]	183,26	204,88	110,85	84,80	120,26	117,15	66,93	107,31	113,03	103,39	103,25
Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42)	liczba obserwacji [jg.]	2	2	5	5	13	21	27	87	106	115	75
	średnia [%]	116,17	80,68	138,54	89,36	93,12	112,73	64,52	120,63	106,75	113,57	93,51
	mediana [%]	116,17	80,68	158,42	93,65	101,94	110,27	72,25	119,53	112,12	111,84	95,87
Roboty budowlane specjalistyczne (dział 43)	liczba obserwacji [jg.]	4	5	4	16	11	23	21	79	104	107	84
	średnia [%]	96,36	145,20	82,38	91,50	98,85	96,20	90,29	99,78	115,70	106,36	96,35
	mediana [%]	85,96	131,22	80,99	97,66	109,44	101,90	88,03	108,17	110,19	102,76	95,44
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych (dział 45)	liczba obserwacji [jg.]	2	2	4	1	5	4	7	26	37	39	25
	średnia [%]	95,14	90,83	96,13	61,64	67,90	89,84	70,44	105,09	99,65	91,52	78,48
	mediana [%]	95,14	90,83	92,84	61,64	71,33	86,37	70,60	100,53	102,92	100,01	73,20

Wd_{kc} liczony według stanu na koniec danego roku obrotowego		Obliczenia dokonane na podstawie pełnoroocznych sprawozdań finansowych z okresu na rok przed ogłoszeniem upadłości podmiotów z lat 2007–2013								Obliczenia dokonane w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw			
Branża (kod działu PKD 2007)	Charakterystyka	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	t-4	t-3	t-2	t-1	
Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział 46)	liczba obserwacji [jg.]	26	14	41	38	29	46	31	234	302	317	225	
	średnia [%]	73,94	78,95	94,58	75,64	77,77	74,69	77,12	100,86	101,83	94,54	78,53	
	mediana [%]	77,77	82,30	98,07	72,54	81,46	74,58	84,80	102,60	99,03	95,20	83,27	
Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (dział 47)	liczba obserwacji [jg.]	10	6	12	10	9	17	12	79	95	100	75	
	średnia [%]	77,33	136,87	88,01	77,17	76,59	89,84	87,79	106,82	102,95	94,70	84,70	
	mediana [%]	75,39	126,56	96,02	79,83	78,58	87,56	86,68	107,34	108,75	95,93	87,30	
Transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział 49)	liczba obserwacji [jg.]	3	3	8	8	2	5	3	35	51	56	32	
	średnia [%]	76,29	110,44	111,81	98,32	106,86	69,33	68,83	113,99	108,30	105,90	89,37	
	mediana [%]	85,38	97,99	110,56	90,44	106,86	80,93	62,93	108,25	109,37	103,58	88,98	
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział 68)	liczba obserwacji [jg.]	8	7	6	1	6	16	3	37	51	59	47	
	średnia [%]	44,32	72,32	110,30	61,89	82,14	112,87	149,74	126,70	77,58	85,78	81,64	
	mediana [%]	55,95	94,36	94,20	61,89	82,21	120,36	85,75	107,36	83,04	100,95	90,82	
Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne (dział 71)	liczba obserwacji [jg.]	0	2	2	5	4	8	5	29	35	32	26	
	średnia [%]	bd.	78,94	163,79	117,08	122,30	105,03	151,28	131,29	98,66	105,98	127,31	
	mediana [%]	bd.	78,94	163,79	80,30	101,91	108,09	142,45	118,80	93,12	111,78	100,08	

Liczba obserwacji w każdej z 16 prób branżowo grupowanych upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 obejmuje wyłącznie te obserwacje, w których pozyskano kompletne, tj. pełnoroczne sprawozdania finansowe za okres od roku do 4 lat przed orzeczeniem upadłości, a także te obserwacje, dla których Wd_{kc} mieścił się w przedziale zmienności uznanym za pozbawiony wartości nietypowych: $<Q_1 - 1,5 \cdot IRQ; Q_3 + 1,5 \cdot IRQ>$. Zob. szerzej: podrozdział 3.2.2.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych 2739 przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013 w Polsce, przyporządkowanych do 16 homogenicznych branżowo prób upadłych podmiotów gospodarczych.

Załącznik 3. Demografia i wielopłaszczyznowe analizy regionalne upadłości przedsiębiorstw

Tabela Z.3.1. Struktura demograficzna upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – tablica częstości występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie ogólne [%]

Liczba lat od powstania do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa	Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [%]							ogółem
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
do 5 lat >	19,72	23,20	23,78	26,62	29,03	21,85	20,77	23,98
(od 5 do 10 lat >	30,99	29,20	27,75	25,74	27,35	26,83	25,07	26,89
(od 10 do 15 lat >	25,35	25,20	20,54	19,26	15,77	20,09	17,66	19,39
(od 15 do 20 lat >	17,61	19,20	21,80	17,86	13,93	14,81	14,84	16,71
(od 20 do 25 lat >	0,70	0,40	3,06	5,78	11,07	13,20	18,10	9,51
(od 25 do 30 lat >	0,00	0,80	0,18	0,35	0,17	0,00	0,74	0,32
powyżej 30 lat	5,63	2,00	2,88	4,38	2,68	3,23	2,82	3,20
ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS, zawartych w tabeli 4.7.

Tabela Z.3.2. Struktura demograficzna upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – tablica częstości występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie szczegółowe [%]

Liczba lat od powstania do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa	Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [%]							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ogółem
do 1 roku >	2,11	0,40	0,90	0,70	1,01	0,88	0,45	0,81
(od 1 do 2 lat >	2,82	4,00	3,42	3,85	6,54	2,93	3,71	4,01
(od 2 do 4 lat >	9,15	12,00	13,15	15,41	13,93	9,82	11,57	12,45
(od 4 do 6 lat >	11,97	14,00	13,33	13,31	14,93	15,54	11,42	13,66
(od 6 do 8 lat >	14,79	11,20	9,91	11,03	10,91	10,85	9,94	10,75
(od 8 do 10 lat >	9,86	10,80	10,81	8,06	9,06	8,65	8,75	9,19
(od 10 do 12 lat >	10,56	8,80	8,11	7,18	7,89	6,74	6,23	7,44
(od 12 do 14 lat >	9,15	10,80	7,93	9,46	5,20	10,41	8,31	8,53
(od 14 do 16 lat >	10,56	11,60	9,19	5,78	5,20	5,72	6,68	7,00
(od 16 do 18 lat >	12,68	9,60	8,11	6,83	5,20	5,28	6,23	6,77
(od 18 do 20 lat >	0,00	3,60	9,01	7,88	6,21	6,74	5,04	6,37
(od 20 do 22 lat >	0,00	0,40	2,70	5,25	8,05	9,24	9,50	6,37
(od 22 do 24 lat >	0,70	0,00	0,36	0,53	2,85	3,52	6,08	2,54
powyżej 24 lat	5,63	2,80	3,06	4,73	3,02	3,67	6,08	4,12
ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62) oraz informacji rejestrowych gromadzonych w systemie REGON GUS, zawartych w tabeli 4.8.

Tabela Z.3.3. Procesy upadłościowe przedsiębiorstw prowadzone w trybach: likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU), w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]

Lp.	Województwo Polski (sortowanie według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013)	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		Ogółem		
		MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	
1.	mazowieckie	13	86	15	87	16	101	20	117	13	131	20	160	15	145	112	827	939
2.	śląskie	12	53	13	53	32	75	23	75	19	64	31	76	24	80	154	476	630
3.	dolnośląskie	4	37	12	37	17	69	18	62	18	68	13	98	28	111	110	482	592
4.	wielkopolskie	6	14	4	18	7	39	11	45	5	61	21	85	15	52	69	314	383
5.	zachodniopomorskie	6	22	7	25	10	51	13	52	10	61	16	48	14	47	76	306	382
6.	małopolskie	6	17	2	18	13	39	15	39	11	57	12	39	15	66	74	275	349
7.	kujawsko-pomorskie	3	23	3	17	2	42	5	33	5	26	1	38	9	39	28	218	246
8.	łódzkie	2	16	1	13	4	30	1	26	1	35	2	28	6	33	17	181	198
9.	pomorskie	1	18	4	9	6	13	7	16	6	22	10	41	3	28	37	147	184
10.	lubelskie	3	24	1	24	3	29	4	13	0	24	3	33	2	17	16	164	180
11.	warmińsko-mazurskie	4	20	3	16	5	17	5	20	4	16	12	16	11	21	44	126	170
12.	podkarpackie	1	20	0	12	1	31	3	21	4	20	4	22	5	24	18	150	168
13.	lubuskie	5	5	1	8	5	16	1	7	1	10	3	15	9	13	25	74	99
14.	świętokrzyskie	2	8	2	7	5	6	1	7	2	7	3	12	12	15	27	62	89
15.	podlaskie	1	5	0	5	1	6	2	5	1	14	9	8	6	12	20	55	75
16.	opolskie	2	7	0	5	0	3	3	9	3	7	0	14	2	11	10	56	66
Polska ogółem		71	375	68	354	127	567	132	547	103	623	160	733	176	714	837	3913	4 750
		446		422		694		679		726		893		890		4 750		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).

Tabela Z.3.4. Rozkład procesów upadłościowych przedsiębiorstw prowadzonych w trybach: likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU), w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Lp.	Województwo Polski (sortowanie według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013)	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		Ogółem		
		MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	MZU	LM	
1.	mazowieckie	2,91	19,28	3,55	20,62	2,31	14,55	2,95	17,23	1,79	18,04	2,24	17,92	1,69	16,29	2,36	17,41	19,77
2.	śląskie	2,69	11,88	3,08	12,56	4,61	10,81	3,39	11,05	2,62	8,82	3,47	8,51	2,70	8,99	3,24	10,02	13,26
3.	dolnośląskie	0,90	8,30	2,84	8,77	2,45	9,94	2,65	9,13	2,48	9,37	1,46	10,97	3,15	12,47	2,32	10,15	12,46
4.	wielkopolskie	1,35	3,14	0,95	4,27	1,01	5,62	1,62	6,63	0,69	8,40	2,35	9,52	1,69	5,84	1,45	6,61	8,06
5.	zachodniopomorskie	1,35	4,93	1,66	5,92	1,44	7,35	1,91	7,66	1,38	8,40	1,79	5,38	1,57	5,28	1,60	6,44	8,04
6.	małopolskie	1,35	3,81	0,47	4,27	1,87	5,62	2,21	5,74	1,52	7,85	1,34	4,37	1,69	7,42	1,56	5,79	7,35
7.	kujawsko-pomorskie	0,67	5,16	0,71	4,03	0,29	6,05	0,74	4,86	0,69	3,58	0,11	4,26	1,01	4,38	0,59	4,59	5,18
8.	łódzkie	0,45	3,59	0,24	3,08	0,58	4,32	0,15	3,83	0,14	4,82	0,22	3,14	0,67	3,71	0,36	3,81	4,17
9.	pomorskie	0,22	4,04	0,95	2,13	0,86	1,87	1,03	2,36	0,83	3,03	1,12	4,59	0,34	3,15	0,78	3,09	3,87
10.	lubelskie	0,67	5,38	0,24	5,69	0,43	4,18	0,59	1,91	0,00	3,31	0,34	3,70	0,22	1,91	0,34	3,45	3,79
11.	warmińsko-mazurskie	0,90	4,48	0,71	3,79	0,72	2,45	0,74	2,95	0,55	2,20	1,34	1,79	1,24	2,36	0,93	2,65	3,58
12.	podkarpackie	0,22	4,48	0,00	2,84	0,14	4,47	0,44	3,09	0,55	2,75	0,45	2,46	0,56	2,70	0,38	3,16	3,54
13.	lubuskie	1,12	1,12	0,24	1,90	0,72	2,31	0,15	1,03	0,14	1,38	0,34	1,68	1,01	1,46	0,53	1,56	2,08
14.	świętokrzyskie	0,45	1,79	0,47	1,66	0,72	0,86	0,15	1,03	0,28	0,96	0,34	1,34	1,35	1,69	0,57	1,31	1,87
15.	podlaskie	0,22	1,12	0,00	1,18	0,14	0,86	0,29	0,74	0,14	1,93	1,01	0,90	0,67	1,35	0,42	1,16	1,58
16.	opolskie	0,45	1,57	0,00	1,18	0,00	0,43	0,44	1,33	0,41	0,96	0,00	1,57	0,22	1,24	0,21	1,18	1,39
Polska ogółem		15,92	84,08	16,11	83,89	18,30	81,70	19,44	80,56	14,19	85,81	17,92	82,08	19,78	80,22	17,62	82,38	100,00
		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.3.3.

Tabela Z.3.5. Upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013 w podziale administracyjnym Polski według formy organizacyjno-prawnej (sortowanie form według maksymalnego udziału w upadłościach ogółem, kolejność województw według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013) [jg.]

Lata analizy	Forma organizacyjno-prawna jednostek upadłych	Województwo																Polska ogółem
		mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	
2007 r.	Sp. z o.o.	69	49	27	16	21	17	10	13	11	8	19	9	7	5	2	7	290
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	16	4	5	1	5	4	12	5	4	10	5	7	2	1	2	1	84
	Spółki akcyjne	8	7	3	3	0	1	2	0	3	3	0	1	1	2	0	0	34
	Spółki jawne	2	3	2	0	1	1	2	0	0	1	0	3	0	0	0	0	15
	Spółdzielnie	1	1	2	0	0	0	0	0	1	2	0	1	0	2	1	1	12
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Przedsiębiorstwa państwowe	2	1	1	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	1	0	9
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem	99	65	41	20	28	23	26	18	19	27	24	21	10	10	6	9	446	
2008 r.	Sp. z o.o.	77	40	33	7	24	12	13	8	9	11	9	8	5	8	4	5	273
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	13	9	5	12	4	7	5	3	1	10	6	1	0	1	0	0	77
	Spółki akcyjne	8	8	4	0	1	1	2	1	1	1	1	0	2	0	0	0	30
	Spółki jawne	1	5	2	0	1	0	0	2	0	0	1	1	2	0	0	0	15
	Spółdzielnie	1	2	3	3	1	0	0	0	0	2	1	2	0	0	1	0	16
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
	Przedsiębiorstwa państwowe	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Ogółem	102	66	49	22	32	20	20	14	13	25	19	12	9	9	5	5	422	

Lata analizy	Forma organizacyjno-prawna jednostek upadłych	Województwo																Polska ogółem
		mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	
2009 r.	Sp. z o.o.	86	74	62	28	40	28	26	24	13	12	11	16	15	4	3	2	444
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	19	13	13	11	12	12	10	4	3	13	8	9	4	2	0	0	133
	Spółki akcyjne	8	15	7	6	2	8	4	5	2	4	1	4	2	2	1	0	71
	Spółki jawne	1	3	2	0	3	3	1	1	0	1	1	1	0	3	2	0	22
	Spółdzielnie	1	0	1	0	3	0	3	0	0	2	0	0	0	0	0	1	11
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	7
	Przedsiębiorstwa państwowe	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	4
Ogółem	117	107	86	46	61	52	44	34	19	32	22	32	21	11	7	3	694	
2010 r.	Sp. z o.o.	100	76	55	36	41	36	24	17	14	12	11	17	4	6	4	9	462
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	19	10	10	10	18	4	7	5	5	3	8	3	4	1	0	1	108
	Spółki akcyjne	12	5	1	3	0	9	4	2	2	1	0	2	0	0	1	1	43
	Spółki jawne	1	6	5	4	3	3	1	1	2	1	5	1	0	0	1	0	34
	Spółdzielnie	3	1	6	2	2	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	20
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	1	0	1	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	8
	Przedsiębiorstwa państwowe	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem	137	98	80	56	65	54	38	27	23	17	25	24	8	8	7	12	679	
2011 r.	Sp. z o.o.	95	59	62	49	41	42	22	21	18	13	8	18	9	5	10	8	480
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	19	15	11	8	20	14	4	4	4	8	8	4	1	4	4	1	129
	Spółki akcyjne	17	6	5	4	6	2	4	6	0	1	0	0	1	0	0	0	52
	Spółki jawne	4	1	5	3	0	3	0	1	3	0	2	1	0	0	0	1	24
	Spółdzielnie	2	0	2	1	4	2	1	1	2	2	2	1	0	0	0	0	20
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	7	1	1	1	0	5	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	18
	Przedsiębiorstwa państwowe	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2
Ogółem	144	83	86	66	71	68	31	36	28	24	20	24	11	9	15	10	726	

Tabela Z.3.5. cd.

Lata analizy	Forma organizacyjno-prawna jednostek upadłych	Województwo																Polska ogółem
		mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	
2012 r.	Sp. z o.o.	127	57	57	50	34	34	20	22	37	15	13	13	11	7	9	10	516
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	23	29	36	35	21	9	10	4	5	14	10	6	3	2	2	2	211
	Spółki akcyjne	17	12	10	10	2	6	3	3	6	1	1	3	2	4	2	2	84
	Spółki jawne	5	5	5	6	4	2	3	0	0	5	4	2	1	0	4	0	46
	Spółdzielnie	3	2	1	3	2	0	3	1	2	0	0	1	1	1	0	0	20
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	5	2	2	2	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	14
	Przedsiębiorstwa państwowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem	180	107	111	106	64	51	39	30	51	36	28	26	18	15	17	14	893	
2013 r.	Sp. z o.o.	103	67	78	32	36	43	30	25	16	8	18	18	13	14	11	6	518
	Działalności gospodarcze i spółki cywilne	24	17	43	22	21	23	9	7	9	6	9	6	4	9	5	2	216
	Spółki akcyjne	20	14	8	5	0	10	4	2	3	4	2	2	2	4	0	2	82
	Spółki jawne	6	2	2	3	2	2	2	3	2	1	3	2	2	0	1	1	34
	Spółdzielnie	3	1	1	3	0	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	2	15
	Spółki komandytowe i komandytowo-akcyjne	4	1	6	2	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	19
	Przedsiębiorstwa państwowe	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2
	Fundacje, stowarzyszenia, kluby sportowe	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Ogółem	160	104	139	67	61	81	48	39	31	19	32	29	22	27	18	13	890	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62).

Tabela Z.3.6. Klasyfikacja form własności upadłości przedsiębiorstw w Polsce z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób w latach 2007–2013

Kod FW	Rozszerzenie nazwy klasyfikacji FW (form własności)	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
		[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]
SEKTOR PUBLICZNY															
111	Własność Skarbu Państwa	4	1,14	6	1,79	10	1,80	7	1,23	8	1,34	5	0,73	7	1,04
112	Własność państwowych osób prawnych	10	2,84	7	2,09	7	1,26	1	0,18	1	0,17	2	0,29	3	0,45
113	Własność samorządowa	1	0,28	3	0,90	0	0,00	0	0,00	2	0,34	1	0,15	1	0,15
WŁASNOŚĆ MIESZANA W SEKTORZE PUBLICZNYM															
121	Własność mieszana w sektorze publicznym z przewagą własności Skarbu Państwa	2	0,57	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,17	0	0,00	0	0,00
122	Własność mieszana w sektorze publicznym z przewagą własności państwowych osób prawnych	1	0,28	0	0,00	1	0,18	0	0,00	1	0,17	0	0,00	0	0,00
WŁASNOŚĆ MIESZANA MIĘDZY SEKTORAMI Z PRZEWAGĄ WŁASNOŚCI SEKTORA PUBLICZNEGO															
131	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora publicznego, w tym z przewagą własności Skarbu Państwa	0	0,00	1	0,30	0	0,00	1	0,18	1	0,17	1	0,15	2	0,30
132	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora publicznego, w tym z przewagą własności państwowych osób prawnych	4	1,14	0	0,00	3	0,54	3	0,53	0	0,00	2	0,29	2	0,30
133	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora publicznego, w tym z przewagą własności samorządowej	1	0,28	0	0,00	3	0,54	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,15
SEKTOR PRYWATNY															
214	Własność krajowych osób fizycznych	156	44,32	155	46,27	285	51,35	309	54,12	366	61,41	386	56,60	416	61,72
215	Własność prywatna krajowa pozostała	77	21,88	73	21,79	100	18,02	107	18,74	102	17,11	112	16,42	113	16,77
216	Własność zagraniczna	31	8,81	31	9,25	64	11,53	53	9,28	33	5,54	56	8,21	43	6,38
WŁASNOŚĆ MIESZANA W SEKTORZE PRYWATNYM															
224	Własność mieszana w sektorze prywatnym z przewagą własności krajowych osób fizycznych	18	5,11	14	4,18	17	3,06	23	4,03	29	4,87	35	5,13	36	5,34
225	Własność mieszana w sektorze prywatnym z przewagą własności prywatnej krajowej pozostałej	12	3,41	15	4,48	22	3,96	28	4,90	16	2,68	31	4,55	25	3,71
226	Własność mieszana w sektorze prywatnym z przewagą własności zagranicznej	14	3,98	9	2,69	20	3,60	21	3,68	15	2,52	27	3,96	11	1,63
227	Własność mieszana w sektorze prywatnym z brakiem przewagi którejkolwiek rodzaju własności prywatnej	2	0,57	9	2,69	13	2,34	14	2,45	12	2,01	9	1,32	7	1,04

Tabela Z.3.6. cd.

Kod FW	Rozszerzenie nazwy klasyfikacji FW (form własności)	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
		[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]	[jg.]	[%]
WŁASNOŚĆ MIESZANA MIĘDZY SEKTORAMI Z PRZEWAGĄ WŁASNOŚCI SEKTORA PRYWATNEGO															
234	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora prywatnego, w tym z przewagą własności krajowych osób fizycznych	6	1,70	2	0,60	5	0,90	2	0,35	3	0,50	5	0,73	2	0,30
235	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora prywatnego, w tym z przewagą własności prywatnej krajowej pozostałej	9	2,56	7	2,09	4	0,72	1	0,18	4	0,67	9	1,32	4	0,59
236	Własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora prywatnego, w tym z przewagą własności zagranicznej	4	1,14	3	0,90	1	0,18	0	0,00	2	0,34	1	0,15	1	0,15
BRAK PRZEWAGI SEKTOROWEJ															
338	Własność mieszana między sektorami z takim samym udziałem własności sektora publicznego i prywatnego z brakiem przewagi któregośkolwiek rodzaju własności w kapitale ogółem	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,18	0	0,00	0	0,00	0	0,00
n	Ogółem liczba analizowanych upadłości przedsiębiorstw	352	100,00 78,92	335	100,00 79,38	555	100,00 79,97	571	100,00 84,09	596	100,00 82,09	682	100,00 76,37	674	100,00 75,73
dz.g.	Działalności gospodarcze osób fizycznych lub ich spółki cywilne	84	18,83	77	18,25	133	19,16	108	15,91	129	17,77	211	23,63	216	24,27
bd.	Braki danych lub likwidacje uniemożliwiające pozyskanie danych	10	2,24	10	2,37	6	0,86	0	0,00	1	0,14	0	0,00	0	0,00
	Ogółem	446	100,00	422	100,00	694	100,00	679	100,00	726	100,00	893	100,00	890	100,00

- Podane udziały [%] wymienionych form własności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw zostały obliczone w stosunku do n upadłości z danego roku, stanowiących zbiór upadłych jednostek gospodarczych, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych, a także ewentualnych braków danych, wynikających z usunięcia informacji o podmiotach z REGON.
- W tabeli zostały pominięte te formy własności, ewidencjonowane przez GUS, w których nie występowały upadłości przedsiębiorstw w analizowanych latach. Były to w szczególności: 123 – własność mieszana w sektorze publicznym z przewagą własności samorządowej; 127 – własność mieszana w sektorze publicznym z brakiem przewagi któregośkolwiek rodzaju własności publicznej; 137 – własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora publicznego, z brakiem przewagi któregośkolwiek rodzaju własności publicznej; 237 – własność mieszana między sektorami z przewagą własności sektora prywatnego, z brakiem przewagi któregośkolwiek rodzaju własności prywatnej; a także wszystkie formy własności zaklasyfikowane w GUS jako niemające przewagi sektorowej (z wyłączeniem poz. 338), o następujących kodach FW: 331, 332, 333, 334, 335 i 336.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); a także indywidualnie pozyskiwanych danych o kodzie FW dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS).

Tabela Z.3.7. Przeważające formy własności upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]

Województwo Forma własności upadłości	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
SEKTOR PRYWATNY																	
214	375	328	264	163	145	173	118	89	88	59	69	79	12	35	46	30	2 073
215	149	65	83	60	50	42	31	25	27	29	20	22	46	14	5	16	684
216	106	34	42	14	34	21	7	13	9	2	4	3	8	5	3	6	311
a*	147	89	59	41	38	32	24	30	26	16	19	19	15	12	5	7	579
Sektor prywatny ogółem	777	516	448	278	267	268	180	157	150	106	112	123	81	66	59	59	3 647
SEKTOR PUBLICZNY																	
111	9	11	8	2	2	1	3	3	0	2	1	2	0	3	0	0	47
112	7	2	2	1	6	1	0	1	1	4	1	3	0	0	2	0	31
b*	2	4	7	2	2	6	4	4	2	2	1	3	0	0	0	0	39
Sektor publiczny ogółem	18	17	17	5	10	8	7	8	3	8	3	8	0	3	2	0	117
c*	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
n – liczba jg.	795	533	465	283	278	276	187	165	153	114	115	131	81	69	61	59	3 765
dz.g. i sc.	133	97	123	99	101	73	57	32	31	64	54	36	18	20	13	7	958
bd.	11	0	4	1	3	0	2	1	0	2	1	1	0	0	1	0	27
Ogółem	939	630	592	383	382	349	246	198	184	180	170	168	99	89	75	66	4 750

a* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym, obejmujące następujące kody FW, według nomenklatury GUS: 224, 225, 226, 227, 234, 235, 236, 237

b* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze publicznym, obejmujące następujące kody FW, według nomenklatury GUS: 113, 121, 122, 123, 137, 131, 132, 133, 137

c* – własność mieszana bez przewagi żadnego z sektorów, obejmująca w próbie upadłości przedsiębiorstw wyłącznie kod FW: 338

Źródło: Opracowanie własne na podstawie orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); a także indywidualnie pozyskiwanych danych o kodzie FW dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS).

Tabela Z.3.8. Rozkład przeważających form własności upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]

Województwo Forma własności upadłości	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
SEKTOR PRYWATNY																	
214	47,17	61,54	56,77	57,60	52,16	62,68	63,10	53,94	57,52	51,75	60,00	60,31	14,81	50,72	75,41	50,85	55,06
215	18,74	12,20	17,85	21,20	17,99	15,22	16,58	15,15	17,65	25,44	17,39	16,79	56,79	20,29	8,20	27,12	18,17
216	13,33	6,38	9,03	4,95	12,23	7,61	3,74	7,88	5,88	1,75	3,48	2,29	9,88	7,25	4,92	10,17	8,26
a*	18,49	16,70	12,69	14,49	13,67	11,59	12,83	18,18	16,99	14,04	16,52	14,50	18,52	17,39	8,20	11,86	15,38
Sektor prywatny ogółem	97,74	96,81	96,34	98,23	96,04	97,10	96,26	95,15	98,04	92,98	97,39	93,89	100,00	95,65	96,72	100,00	96,87
SEKTOR PUBLICZNY																	
111	1,13	2,06	1,72	0,71	0,72	0,36	1,60	1,82	0,00	1,75	0,87	1,53	0,00	4,35	0,00	0,00	1,25
112	0,88	0,38	0,43	0,35	2,16	0,36	0,00	0,61	0,65	3,51	0,87	2,29	0,00	0,00	3,28	0,00	0,82
b*	0,25	0,75	1,51	0,71	0,72	2,17	2,14	2,42	1,31	1,75	0,87	2,29	0,00	0,00	0,00	0,00	1,04
Sektor publiczny ogółem	2,26	3,19	3,66	1,77	3,60	2,90	3,74	4,85	1,96	7,02	2,61	6,11	0,00	4,35	3,28	0,00	3,11
c*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03
n – liczba jg.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	84,66	84,60	78,55	73,89	72,77	79,08	76,02	83,33	83,15	63,33	67,65	77,98	81,82	77,53	81,33	89,39	79,26
dz.g. i sc.	14,16	15,40	20,78	25,85	26,44	20,92	23,17	16,16	16,85	35,56	31,76	21,43	18,18	22,47	17,33	10,61	20,17
bd.	1,17	0,00	0,68	0,26	0,79	0,00	0,81	0,51	0,00	1,11	0,59	0,60	0,00	0,00	1,33	0,00	0,57
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

a* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze prywatnym, obejmujące następujące kody FW, według nomenklatury GUS: 224, 225, 226, 227, 234, 235, 236, 237

b* – pozostałe mieszane formy własności w sektorze publicznym, obejmujące następujące kody FW, według nomenklatury GUS: 113, 121, 122, 123, 137, 131, 132, 133, 137

c* – własność mieszana bez przewagi żadnego z sektorów, obejmująca w próbie upadłości przedsiębiorstw wyłącznie kod FW: 338

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli Z.3.7.

Tabela Z.3.9. Procedura ujednolicenia podstawowych kodów działalności gospodarczej upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, opisanych w REGON w schemacie klasyfikacji PKD 2004 na PKD 2007

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013		
DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
10	Produkcja artykułów spożywczych	15.11.Z; 15.12.Z; 15.13.A; 15.20.Z; 15.32.Z; 15.33.A; 15.41.Z; 15.42.Z; 15.51.Z; 15.61.Z; 15.71.Z; 15.81.A; 15.84.Z; 15.85.Z; 15.86.Z; 15.89.Z
11	Produkcja napojów	15.91.Z; 15.92.Z; 15.93.Z; 15.96.Z; 15.98.Z
12	Produkcja wyrobów tytoniowych	Brak upadłości przedsiębiorstw o podstawowym kodzie działalności zawierającym się w dziale 16 (produkcja wyrobów tytoniowych), w podklasie 16.00.Z (produkcja wyrobów tytoniowych), według klasyfikacji PKD 2004.
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcji DA (produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 15.1 – produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa i wyrobów z mięsa; 15.2 – przetwarzanie i konserwowanie ryb i pozostałych produktów rybactwa; 15.3 – przetwórstwo owoców i warzyw; 15.4 – produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego; 15.5 – wytwarzanie wyrobów mleczarskich; 15.6 – wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych; 15.7 – produkcja gotowych pasz dla zwierząt; 15.8 – produkcja pozostałych artykułów spożywczych; 15.9 – produkcja napojów; 16.0 – produkcja wyrobów tytoniowych. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 10 – produkcja artykułów spożywczych; 11 – produkcja napojów; 12 – produkcja wyrobów tytoniowych.</p>		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
13	Produkcja wyrobów tekstylnych	17.11.Z; 17.13.Z; 17.15.Z; 17.21.Z; 17.22.Z; 17.24.Z; 17.30.Z; 17.40.A; 17.52.A; 17.54.Z
14	Produkcja odzieży	17.71.Z; 17.72.Z; 18.21.Z; 18.22.A; 18.22.B; 18.23.Z; 18.24.Z
15	Produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych	19.30.A; 19.30.B
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcjach: DB (produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży), a także DC (produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 17.1 – produkcja przędzy z włókien tekstylnych i nici; 17.2 – produkcja tkanin włókienniczych; 17.3 – wykańczanie materiałów włókienniczych; 17.4 – produkcja gotowych wyrobów włókienniczych, z wyłączeniem odzieży; 17.5 – produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych; 17.7 – produkcja wyrobów pończoszniczych i odzieży dzianej; 18.2 – produkcja odzieży i dodatków do odzieży, z wyłączeniem odzieży skórzanej; 19.3 – produkcja obuwia. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 13 – produkcja wyrobów tekstylnych; 14 – produkcja odzieży; 15 – produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych.</p>		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
16	Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania	20.10.A; 20.20.Z; 20.30.Z; 20.40.Z; 20.51.Z; 20.52.Z
17	Produkcja papieru i wyrobów z papieru	21.12.Z; 21.21.Z; 21.23.Z
18	Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	22.22.Z; 22.23.Z; 22.24.Z; 22.33.Z

Tabela Z.3.9. cd.

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013		
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcjach: DD (produkcja drewna i wyrobów z drewna), a także DE (produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru, działalność publikacyjna i poligraficzna) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 20.1 – produkcja wyrobów tartacznych, impregnacja drewna; 20.2 – produkcja arkuszy fornirowych; produkcja płyt i sklejek; 20.3 – produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa; 20.4 – produkcja opakowań drewnianych; 20.5 – produkcja pozostałych wyrobów z drewna; produkcja wyrobów z korka, słomy i z materiałów używanych do wyplatania; 21.1 – produkcja masy włóknistej, papieru i tektury; 21.2 – produkcja wyrobów z papieru i tektury; 22.2 – działalność poligraficzna; 22.3 – reprodukcja zapisanych nośników informacji. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 16 – produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania; 17 – produkcja papieru i wyrobów z papieru; 18 – poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji.</p>		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
22	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	25.12.Z; 25.13.Z; 25.22.Z; 25.23.Z; 25.24.Z
23	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	26.11.Z; 26.12.Z; 26.13.Z; 26.15.Z; 26.21.Z; 26.22.Z; 26.26.Z; 26.30.Z; 26.40.Z; 26.51.Z; 26.61.Z; 26.63.Z; 26.70.Z
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcjach: DH (produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych), a także DI (produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 25.1 – produkcja wyrobów gumowych; 25.2 – produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych; 26.1 – produkcja szkła i wyrobów ze szkła; 26.2 – produkcja ceramiki szlachetnej, materiałów i wyrobów ogniotrwałych; 26.3 – produkcja płytek ceramicznych; 26.4 – produkcja ceramiki budowlanej; 26.5 – produkcja cementu, wapna oraz gipsu; 26.6 – produkcja wyrobów betonowych i gipsowych; 26.7 – cięcie, formowanie i wykańczanie kamienia ozdobnego i kamieni dla budownictwa. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 22 – produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych; 23 – produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych.</p>		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
24	Produkcja metali	27.10.Z; 27.22.Z; 27.33.Z; 27.34.Z; 27.42.Z; 27.51.Z; 27.53.Z; 27.54.A
25	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	28.11.A; 28.11.B; 28.12.Z; 28.21.Z; 28.22.Z; 28.30.A; 28.40.Z; 28.51.Z; 28.52.Z; 28.62.Z; 28.63.Z; 28.71.Z; 28.73.Z; 28.74.Z; 28.75.B
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcjach: DJ (produkcja metali i wyrobów z metali) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 27.1 – produkcja żeliwa i stali oraz stopów żelaza; 27.2. – produkcja rur; 27.3 – pozostała obróbka wstępna żeliwa i stali; 27.4 – produkcja metali szlachetnych i nieżelaznych; 27.5 – odlewnictwo metali; 28.1 – produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych; 28.2. – produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych; produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania; 28.3 – produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów do centralnego ogrzewania gorącą wodą; 28.4 – kucie, prasowanie, wytłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków; 28.5 – obróbka metali i nakładanie powłok na metale; obróbka mechaniczna elementów metalowych; 28.6 – produkcja wyrobów nożowniczych, narzędzi i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia; 28.7 – produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 24 – produkcja metali; 25 – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń.</p>		

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013

Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
31	Produkcja mebli	36.11.Z; 36.12.Z; 36.13.Z; 36.14.A
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji D (przetwórstwo przemysłowe), w podsekcji: DN (produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana), w dziale 36 (produkcja mebli; działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana) znajdowała się następująca grupa klasyfikacji, która występowała w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 36.1 – produkcja mebli. W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajduje się natomiast, odpowiadający tej grupie, dział klasyfikacji: 31 – produkcja mebli.</p>		
Pozostała zróżnicowana działalność produkcyjna		
<p>Wyjaśnienie: wśród pozostałych działów klasyfikacji PKD 2004 z sekcji D (przetwórstwo przemysłowe) miały miejsce bardzo zróżnicowane profilowo upadłości jednostek produkcyjnych. Ich rozproszenie było na tyle duże, że podjęto decyzję o połączeniu tych upadłości w jedną grupę: „pozostała, zróżnicowana działalność produkcyjna”. W zbiorze tych jednostek znalazły się podmioty produkcyjne, których podstawowy kod działalności PKD 2004 wskazywał na następujące działy tej klasyfikacji: 23 – wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych; 24 – produkcja wyrobów chemicznych; 29 – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana; 30 – produkcja maszyn biurowych i komputerów; 31 – produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej niesklasyfikowana; 32 – produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych; 33 – produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków; 34 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep; 35 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego; 37 – przetwarzanie odpadów. Ponadto upadłości przedsiębiorstw dotyczyły również profilu produkcyjnego opisanego w dziale 36 „PKD 2004”, ale tylko w następujących grupach tej klasyfikacji: 36.3 – produkcja instrumentów muzycznych; 36.4 – produkcja sprzętu sportowego; 36.5 – produkcja gier i zabawek; 36.6 – pozostała działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana.</p> <p>W PKD 2007 w sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) znajdują się natomiast pozostałe odpowiadające im działy klasyfikacji, w których miały miejsce zróżnicowane profilowo pozostałe upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych: 19 – wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej; 20 – produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych; 21 – produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych; 26 – produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych; 27 – produkcja urządzeń elektrycznych; 28 – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana; 29 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli; 30 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego; 32 – pozostała produkcja wyrobów; 33 – naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń.</p>		
BUDOWNICTWO		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
41	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	45.21.A
42	Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej	45.21.B; 45.21.C; 45.21.D; 45.21.E; 45.23.A; 45.24.B; 70.11.Z
43	Roboty budowlane specjalistyczne	45.11.Z; 45.12.Z; 45.21.F; 45.22.Z; 45.25.E; 45.31.A; 45.32.Z; 45.33.A; 45.33.B; 45.33.C; 45.34.Z; 45.41.Z; 45.42.Z; 45.45.Z
<p>Wyjaśnienie: w PKD 2004 w sekcji F (budownictwo), w dziale 45 (budownictwo) znajdowały się następujące grupy klasyfikacji, które występowały w szczególności w populacji upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2009: 45.1 – przygotowanie terenu pod budowę; 45.2 – wznoszenie kompletnych budynków i budowli lub ich części, inżynieria lądowa i wodna; 45.3 – wykonywanie instalacji budowlanych; 45.4 – wykonywanie robót budowlanych wykończeniowych; 45.5 – wynajem sprzętu budowlanego i burzącego z obsługą operatorską. W PKD 2007 w sekcji F (budownictwo) znajdują się natomiast następujące, odpowiadające im, działy klasyfikacji: 41 – roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; 42 – roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; 43 – roboty budowlane specjalistyczne.</p>		

Tabela Z.3.9. cd.

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013		
DZIAŁALNOŚĆ HANDLOWA		
Dział 45. Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych		
Grupa PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
45.1	Sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli	50.10.A; 50.10.B
45.2	Konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli	50.20.A
45.3	Sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli	50.30.A; 50.30.B
45.4	Sprzedaż hurtowa i detaliczna motocykli, ich naprawa i konserwacja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do nich	50.40.Z
<p>Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w wymienionych grupach klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym grupom podklasach PKD 2004. Z uwagi na duże zróżnicowanie przedmiotu obrotu tych przedsiębiorstw ich analiza została ujęta na poziomie wyszczególnionych grup PKD 2007, zawierających się w dziale 45 – handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych, a w szczególności: 45.1 – sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli; 45.2 – konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli; 45.3 – sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli; 45.4 – sprzedaż hurtowa i detaliczna motocykli, ich naprawa i konserwacja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do nich.</p>		
Dział 46. Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi		
Grupa PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
46.3	Sprzedaż hurtowa żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	51.31.Z; 51.32.Z; 51.33.Z; 51.34.A; 51.34.B; 51.35.Z; 51.38.B; 51.39.Z
46.4	Sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego	51.41.Z; 51.42.Z; 51.43.Z; 51.45.Z; 51.46.Z; 51.47.Z
46.7	Pozostała wyspecjalizowana sprzedaż hurtowa	51.51.Z; 51.52.Z; 51.53.A; 51.53.B; 51.54.Z; 51.55.Z; 51.56.Z; 51.57.Z
46.9	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	51.90.Z
<p>Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w wyszczególnionych grupach klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym grupom podklasach PKD 2004. Z uwagi na duże zróżnicowanie przedmiotu obrotu tych przedsiębiorstw ich analiza została ujęta na poziomie wyszczególnionych grup PKD 2007, zawierających się w dziale 46 – handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi, a w szczególności: 46.3 – sprzedaż hurtowa żywności, napojów i wyrobów tytoniowych; 46.4 – sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego; 46.7 – pozostała wyspecjalizowana sprzedaż hurtowa; 46.9 – sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana.</p>		

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013

Dział 47. Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi		
Grupa PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
47.1	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach	52.11.Z; 52.12.Z
47.5	Sprzedaż detaliczna artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach	52.41.Z; 52.46.Z
47.7	Sprzedaż detaliczna pozostałych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach	52.31.Z; 52.42.Z; 52.43.Z; 52.48.B; 52.48.C; 52.48.G
<p>Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w wyszczególnionych grupach klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym grupom podklasach PKD 2004. Z uwagi na duże zróżnicowanie przedmiotu obrotu tych przedsiębiorstw ich analiza została ujęta na poziomie wyszczególnionych grup PKD 2007, zawierających się w dziale 47 – handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi, a w szczególności: 47.1 – sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach; 47.5 – sprzedaż detaliczna artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; 47.7 – sprzedaż detaliczna pozostałych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach.</p>		
Pozostała zróżnicowana działalność handlowa		
<p>Wyjaśnienie: wśród pozostałych podklas PKD 2004 z sekcji G (handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego) miały miejsce bardzo zróżnicowane profile upadłości jednostek handlowych, zajmujących się zarówno sprzedażą detaliczną, jak i hurtową. Ich rozproszenie było na tyle duże, że podjęto decyzję o połączeniu tych upadłości w jedną grupę: „pozostała zróżnicowana działalność handlowa”. W zbiorze tych jednostek znalazły się podmioty handlowe, których podstawowy kod działalności PKD 2004 wskazywał na następujące podklasy: 51.11.Z; 51.18.Z; 51.19.Z (połączone za pomocą kluczy przejścia z grupą: 46.1 PKD 2007 – sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie); 51.21.Z; 51.23.Z (połączone z grupą: 46.2 PKD 2007 – sprzedaż hurtowa produktów rolnych i żywych zwierząt); 51.84.Z (włączony do grupy: 46.5 PKD 2007 – sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej); 51.82.Z; 51.85.Z; 51.87.Z; 51.88.Z (połączone z grupą: 46.6 PKD 2007 – sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia); 50.50.Z (włączony do grupy: 47.3 PKD 2007 – sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw); 52.48.A (włączony do grupy: 47.4 PKD 2007 – sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach); 52.47.A (włączony do grupy: 47.6 PKD 2007 – sprzedaż detaliczna wyrobów związanych z kulturą i rekreacją prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach); 52.61.Z; 52.63.B (połączone z grupą: 47.9 PKD 2007 – sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami).</p>		
DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA		
Sekcja H. Transport i gospodarka magazynowa		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
49	Transport lądowy oraz transport rurociągowy	60.21.A; 60.21.B; 60.21.C; 60.23.Z; 60.24.A; 60.24.B
50	Transport wodny	61.10.A
51	Transport lotniczy	62.20.Z
52	Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport	63.12.C; 63.21.Z; 63.23.D; 63.40.C
53	Działalność pocztowa i kurierska	64.12.A

Tabela Z.3.9. cd.

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013		
Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w działach 49–53 klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym działom podklasach PKD 2004: transport pasażerski miejski; transport pasażerski międzymiastowy; transport pasażerski rozkładowy pozostały; transport lądowy pasażerski, pozostały; transport drogowy towarów pojazdami specjalizowanymi; transport drogowy towarów pojazdami uniwersalnymi; transport morski; transport lotniczy nieregularny; magazynowanie i przechowywanie towarów w pozostałych skladowiskach; działalność wspomagająca transport lądowy, pozostała; działalność wspomagająca transport lotniczy pozostała, gdzie indziej niesklasyfikowana; działalność pozostałych agencji transportowych; działalność kurierska.		
Sekcja I. Transport i gospodarka magazynowa		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
55	Zakwaterowanie	55.10.Z; 55.23.Z
56	Działalność usługowa związana z żywnością	55.30.A; 55.30.B
Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w działach 55 i 56 klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym działom podklasach PKD 2004: hotele; miejsca krótkotrwałego zakwaterowania pozostałe, gdzie indziej niesklasyfikowane; restauracje; placówki gastronomiczne pozostałe.		
Sekcja J. Informacja i komunikacja		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
58	Działalność wydawnicza	22.11.Z; 22.12.Z; 22.13.Z; 22.15.Z; 72.21.Z
59	Działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych	22.14.Z; 92.11.Z; 92.13.Z
61	Telekomunikacja	64.20.C; 64.20.A
62	Działalność związana z programowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana	72.10.Z; 72.22.Z; 72.40.Z; 72.60.Z
Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w działach 58–62 klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym działom podklasach PKD 2004: wydawanie książek; wydawanie gazet; wydawanie czasopism i wydawnictw periodycznych; działalność wydawnicza pozostała; działalność edycyjna w zakresie oprogramowania; wydawanie nagrań dźwiękowych; produkcja filmów i nagrań wideo; projekcja filmów; transmisja danych; telefonia stacjonarna i telegrafia; doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego; działalność w zakresie oprogramowania, pozostała; działalność związana z bazami danych; działalność związana z informatyką, pozostała.		
Sekcja L. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości		
Dział 68. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości		
Grupa PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
68.1	Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek	70.12.Z

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013		
68.2	Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi	70.20.Z
68.3	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości wykonywana na zlecenie	70.31.Z; 70.32.Z
<p>Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw usługowych znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w wyszczególnionych grupach klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym grupom podklasach PKD 2004: kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek; wynajem nieruchomości na własny rachunek; pośrednictwo w obrocie nieruchomościami; zarządzanie nieruchomościami na zlecenie.</p>		
Sekcja M. Działalność profesjonalna, naukowa, techniczna		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	Odpowiadające im symbole podklas upadłych przedsiębiorstw według klasyfikacji PKD 2004
69	Działalność prawnicza, rachunkowo-księgową i doradztwo podatkowe	74.11.Z; 74.12.Z
70	Działalność firm centralnych (<i>head offices</i>), doradztwo związane z zarządzaniem	74.14.A; 74.14.B; 74.15.Z
71	Działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne	74.20.A; 74.30.Z
73	Reklama, badanie rynku i opinii publicznej	74.13.Z; 74.40.Z
74	Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	74.81.Z
<p>Wyjaśnienie: w tej grupie upadłości przedsiębiorstw znalazły się jednostki gospodarcze, których przeważający kod działalności mieścił się w działach 69–74 klasyfikacji PKD 2007, a także w odpowiadających tym działom podklasach PKD 2004: działalność prawnicza; działalność rachunkowo-księgową; doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania; zarządzanie i kierowanie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej; działalność holdingów; działalność w zakresie projektowania budowlanego, urbanistycznego, technologicznego; badania i analizy techniczne; badanie rynku i opinii publicznej; reklama; działalność fotograficzna.</p>		
Pozostała zróżnicowana działalność gospodarcza (sortowanie według kolejności działów PKD 2007)		
Dział PKD 2007	Nazwa grupowania	
01	uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową	
08	pozostałe górnictwo i wydobywanie	
09	działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie	
35	wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	
36	pobór, uzdatnianie i oczyszczanie wody	
37	odprowadzanie i oczyszczanie ścieków	
38	działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów; odzysk surowców	
39	działalność związana z rekultywacją i pozostała działalność usługowa związana z gospodarką odpadami	

Tabela Z.3.9. cd.

Wyjaśnienie zastosowania kluczy przejścia pomiędzy kodami PKD 2004 a PKD 2007, które zostały wykorzystane w analizie przedsiębiorstw upadłych w latach 2007–2013	
64	finansowa działalność usługowa, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych
66	działalność wspomagająca usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne
77	wynajem i dzierżawa
78	działalność związana z zatrudnieniem
79	działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane
80	działalność detektywistyczna i ochroniarska
81	działalność usługowa związana z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni
82	działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej
84	administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne
85	edukacja
86	opieka zdrowotna
87	pomoc społeczna z zakwaterowaniem
90	działalność twórcza związana z kulturą i rozrywką
92	działalność związana z grami losowymi i zakładami wzajemnymi
93	działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna
94	działalność organizacji członkowskich
95	naprawa oraz konserwacja komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego
96	pozostała indywidualna działalność usługowa
<p>Wyjaśnienie: pozostałe, nieujęte w dotychczasowej analizie działy PKD 2007, w których występowały przypadki upadłości przedsiębiorstw, ogłoszonych w latach 2007–2013, były nieliczne. Branżowa struktura pozostałych upadłości była tak rozproszona, że zostały one ujęte w zestawieniu jako: pozostała zróżnicowana działalność gospodarcza. Jednostki te były zaklasyfikowane do następujących sekcji PKD 2007 (oraz do odpowiednich, odpowiadających im sekcji PKD 2004): A – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; B – górnictwo i wydobywanie; D – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych; E – dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją; K – działalność finansowa i ubezpieczeniowa; N – działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca; O – administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne; P – edukacja; Q – opieka zdrowotna i pomoc społeczna; R – działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; S – pozostała działalność usługowa</p>	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 33, poz. 289 ze zm.); 4) rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 251, poz. 1885 ze zm.); 5) kluczy przejścia dostępnych w wyszukiwarce klasyfikacji GUS: <http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/>.

Tabela Z.3.10. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze produkcyjnym (sekcja C w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]

Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Rodzaj działalności gospodarczej																	
Sekcja C klasyfikacji PKD 2007 – PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE																	
Dział 10 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH																	
2007	1	2	4	2	1	2	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	19
2008	2	2	2	0	1	0	2	1	0	2	1	0	0	1	0	0	14
2009	0	5	2	4	1	1	2	3	0	0	1	0	2	2	0	0	23
2010	4	6	1	3	5	0	1	2	1	2	2	0	0	0	0	1	28
2011	5	0	2	3	1	2	0	4	1	0	1	0	1	0	0	0	20
2012	2	4	3	2	3	2	2	1	2	1	1	0	0	2	1	1	27
2013	2	0	2	2	1	2	3	4	2	0	3	0	1	0	0	0	22
Ogółem dział 10	16	19	16	16	13	9	11	16	7	7	10	0	5	5	1	2	153
Dział 11 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA NAPOJÓW																	
2007	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	4
2008	0	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5
2009	0	0	2	2	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	7
2010	0	0	0	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2011	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	5
2012	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2013	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Ogółem dział 11	1	1	6	6	2	3	2	4	0	1	0	1	1	0	0	0	28
Dział 13 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA WYROBÓW TEKSTYLNICH																	
2007	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	5
2008	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2009	0	0	3	0	1	0	1	3	0	1	0	2	1	0	1	0	13
2010	0	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	5
2011	0	0	4	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	7
2012	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2013	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	4
Ogółem dział 13	0	5	11	2	1	0	3	6	0	2	1	3	3	0	1	1	39

Tabela Z.3.10. cd.

Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Rodzaj działalności gospodarczej																	
Dział 14 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA ODEŻY																	
2007	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	8
2008	1	1	3	0	2	0	1	1	0	2	0	2	0	0	0	1	14
2009	0	3	1	2	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	9
2010	2	0	3	2	2	0	1	3	1	1	2	1	0	1	0	0	19
2011	0	0	0	0	0	1	2	0	0	2	1	0	0	0	1	0	7
2012	1	0	0	0	0	1	3	1	1	0	1	0	0	0	0	0	8
2013	1	0	1	0	0	1	3	1	0	0	1	0	1	0	0	2	11
Ogółem dział 14	6	5	9	4	5	4	11	8	2	6	6	4	1	1	1	3	76
Dział 15 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA SKÓR I WYROBÓW ZE SKÓR WYPRAWIONYCH																	
2007	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2008	2	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	5
2009	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2010	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2011	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	3
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
2013	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem dział 15	5	1	3	1	0	0	1	1	2	0	2	0	0	0	0	0	16
Dział 16 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA ORAZ KORKA, Z WYŁĄCZENIEM MEBLI; PRODUKCJA WYROBÓW ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA																	
2007	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	4	1	0	0	0	12
2008	2	0	0	1	2	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	9
2009	0	1	5	0	1	0	1	1	2	0	2	0	1	0	0	0	14
2010	1	2	0	1	2	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	12
2011	2	1	3	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4	0	13
2012	1	1	1	2	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	9
2013	1	0	2	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	12
Ogółem dział 16	8	5	12	5	10	0	5	3	4	6	8	5	3	1	6	0	81

Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem	
Rodzaj działalności gospodarczej																		
Dział 17 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA PAPIERU I WYROBÓW Z PAPIERU																		
2007	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2008	4	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	7
2009	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
2010	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	4
2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
2012	1	1	0	1	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2013	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	6
Ogółem dział 17	8	4	3	2	2	0	3	2	0	2	0	2	0	0	0	0	1	29
Dział 18 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: POLIGRAFIA I REPRODUKCJA ZAPISANYCH NOŚNIKÓW INFORMACJI																		
2007	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	5
2008	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	7
2009	1	0	0	0	1	2	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	7
2010	4	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	8
2011	0	2	2	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
2012	3	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	7
2013	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Ogółem dział 18	13	3	3	4	6	6	4	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	47
Dział 22 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH																		
2007	2	2	2	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	10
2008	2	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2009	0	3	4	0	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	13
2010	0	2	0	1	1	1	0	1	1	0	1	2	0	0	0	0	0	10
2011	1	2	3	2	2	1	3	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	16
2012	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	7
2013	2	2	1	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	8
Ogółem dział 22	8	13	12	4	5	5	7	4	3	2	4	3	0	0	0	0	0	70

Tabela Z.3.10. cd.

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Dział 23 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH																	
2007	0	3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	6
2008	1	2	2	0	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	10
2009	0	3	3	0	0	1	1	0	0	0	0	2	2	1	0	0	13
2010	2	6	2	1	1	2	2	1	0	1	0	3	0	0	0	0	21
2011	0	3	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	7
2012	2	4	1	1	0	1	0	0	0	0	0	3	1	1	1	0	15
2013	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	3	3	0	0	10
Ogółem dział 23	7	21	9	3	5	6	4	2	1	1	0	9	6	6	1	1	82
Dział 24 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA METALI																	
2007	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
2008	0	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	8
2009	0	4	0	0	1	1	2	0	0	1	0	0	0	2	0	0	11
2010	0	2	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	8
2011	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2012	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4
2013	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Ogółem dział 24	1	17	0	1	2	3	3	2	0	2	0	3	1	2	0	1	38
Dział 25 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ																	
2007	2	1	0	0	2	0	0	1	2	1	1	1	0	1	0	0	12
2008	3	2	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	11
2009	2	9	6	2	4	0	3	1	4	1	3	2	1	1	0	0	39
2010	2	7	7	2	3	2	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	30
2011	1	6	5	5	2	2	2	1	3	0	2	2	1	0	0	2	34
2012	2	3	3	4	0	2	0	4	1	1	0	3	0	0	0	0	23
2013	1	3	7	3	3	3	3	4	3	0	1	1	1	4	0	0	37
Ogółem dział 25	13	31	29	16	15	9	9	13	15	4	8	10	3	7	1	3	186

Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Rodzaj działalności gospodarczej																	
Dział 31 w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: PRODUKCJA MEBLI																	
2007	0	0	0	2	2	1	0	0	0	0	9	0	0	0	0	3	17
2008	1	2	3	0	0	0	1	0	1	0	1	0	3	0	0	0	12
2009	1	0	0	2	1	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	7
2010	0	0	0	2	3	1	0	0	0	0	3	0	0	0	0	1	10
2011	2	0	1	1	0	1	2	0	1	0	1	0	1	0	0	0	10
2012	2	0	2	3	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	2	15
2013	1	0	2	2	0	2	2	1	1	1	1	0	1	0	0	1	15
Ogółem dział 31	7	2	8	12	6	5	6	1	4	2	18	1	6	0	1	7	86
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA, mieszcząca się w następujących działach, w sekcji C klasyfikacji PKD 2007: 19 – wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej; 20 – produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych; 21 – produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych; 26 – produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych; 27 – produkcja urządzeń elektrycznych; 28 – produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana; 29 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i nacze, z wyłączeniem motocykli; 30 – produkcja pozostałego sprzętu transportowego; 32 – pozostała produkcja wyrobów; 33 – naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń																	
2007	6	7	2	2	2	0	2	2	3	1	1	1	0	3	0	2	34
2008	4	4	6	2	1	2	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	24
2009	4	10	6	2	3	4	2	2	2	5	1	3	2	1	1	0	48
2010	8	7	2	5	4	6	4	2	2	3	0	2	1	1	1	1	49
2011	4	3	5	3	4	2	3	3	3	0	1	3	2	0	0	1	37
2012	3	5	1	5	8	1	2	2	3	0	1	1	1	0	0	0	33
2013	3	6	7	4	4	2	1	3	1	2	1	1	1	0	0	1	37
Ogółem pozostała działalność produkcyjna	32	42	29	23	26	17	15	15	15	11	5	12	7	6	2	5	262
Ogółem upadłości w działalności produkcyjnej	125	169	150	99	98	67	84	78	54	47	63	54	37	29	15	24	1 193

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007, zawartych w tabeli Z.3.9.

Tabela Z.3.11. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze budowlanym (sekcja F w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Sekcja F klasyfikacji PKD 2007 – BUDOWNICTWO																	
Dział 41 w sekcji F klasyfikacji PKD 2007: ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSENIEM BUDYNKÓW																	
2007	3	8	2	0	0	2	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	18
2008	6	8	2	0	4	1	0	0	3	0	1	0	1	0	0	1	27
2009	8	8	2	3	7	5	0	0	2	3	1	3	3	0	0	1	46
2010	13	8	13	4	2	8	5	2	0	1	0	4	1	1	1	0	63
2011	20	13	4	8	4	15	3	3	4	3	0	1	2	0	0	2	82
2012	26	16	17	3	4	6	2	2	4	3	2	3	1	1	3	2	95
2013	21	9	16	4	7	6	3	3	2	1	2	2	2	2	0	1	81
Ogółem dział 41	97	70	56	22	28	43	13	10	16	12	6	13	10	5	4	7	412
Dział 42 w sekcji F klasyfikacji PKD 2007: ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ																	
2007	5	3	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	12
2008	5	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	11
2009	1	6	4	1	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15
2010	2	3	1	1	2	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	14
2011	2	4	6	2	2	1	0	0	2	0	0	3	0	0	0	2	24
2012	5	7	4	11	2	7	3	2	2	3	0	2	2	0	1	3	54
2013	6	10	9	2	6	3	5	3	3	1	3	4	2	1	2	0	60
Ogółem dział 42	26	34	26	17	13	18	9	5	9	5	3	10	4	2	3	6	190

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Dział 43 w sekcji F klasyfikacji PKD 2007: ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE																	
2007	3	4	2	3	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	16
2008	4	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	12
2009	3	3	1	2	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13
2010	3	7	4	3	1	1	1	1	0	0	3	2	0	1	0	0	27
2011	4	3	7	5	1	0	2	1	1	3	0	0	0	0	0	0	27
2012	5	5	3	7	1	4	1	1	4	2	3	0	0	0	1	1	38
2013	6	9	7	4	2	4	1	1	2	1	0	2	0	1	3	1	44
Ogółem dział 43	28	32	25	24	8	12	6	7	7	7	7	4	0	3	5	2	177
Ogółem upadłości w budownictwie	151	136	107	63	49	73	28	22	32	24	16	27	14	10	12	15	779

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007, zawartych w tabeli Z.3.9.

Tabela Z.3.12. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze handlowym (sekcja G w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Sekcja G klasyfikacji PKD 2007: HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE																	
Dział 45 w sekcji G klasyfikacji PKD 2007: HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH																	
Grupy klasyfikacji:																	
45.1 – sprzedaż hurtowa i detaliczna pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;																	
45.2 – konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;																	
45.3 – sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli;																	
45.4 – Sprzedaż hurtowa i detaliczna motocykli, ich naprawa i konserwacja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do nich																	
2007	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	6
2008	0	0	1	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	1	5
2009	2	0	2	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	7
2010	2	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2011	4	0	2	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	13
2012	2	1	2	0	2	2	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	12
2013	2	3	1	1	0	1	2	0	1	1	0	1	1	1	1	0	16
Ogółem dział 45	13	7	8	1	3	7	5	3	3	5	2	3	1	1	2	1	65
Dział 46 w sekcji G klasyfikacji PKD 2007: HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI																	
Grupa klasyfikacji: 46.3 – sprzedaż hurtowa żywności, napojów i wyrobów tytoniowych																	
2007	0	3	0	1	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
2008	3	1	0	0	0	0	3	0	0	0	1	1	0	0	0	0	9
2009	2	2	0	1	1	2	1	2	0	0	1	1	0	0	0	0	13
2010	4	0	4	1	3	1	3	0	0	0	0	2	0	1	0	0	19
2011	5	0	6	2	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	18
2012	3	3	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	12
2013	1	4	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	9
Ogółem grupa 46.3	18	13	11	7	8	6	9	3	0	1	2	5	1	3	2	0	89

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Grupa klasyfikacji: 46.4 – sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego																	
2007	2	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	5
2008	2	1	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	8
2009	2	0	1	1	4	2	0	3	0	0	0	1	0	0	0	0	14
2010	4	1	4	3	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	15
2011	3	1	1	1	1	2	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	12
2012	8	0	3	2	0	2	1	2	3	0	0	1	0	0	0	0	22
2013	6	0	3	3	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	15
Ogółem grupa 46.4	27	5	15	10	5	9	3	8	3	1	0	2	2	0	1	0	91
Grupa klasyfikacji: 46.7 – pozostała wyspecjalizowana sprzedaż hurtowa																	
2007	5	5	0	1	2	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	18
2008	0	3	1	1	1	1	0	1	0	0	2	2	0	1	0	0	13
2009	2	9	5	2	2	3	2	1	0	0	0	1	1	1	0	0	29
2010	7	7	5	1	0	3	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	27
2011	2	4	3	5	3	3	1	3	0	1	1	1	0	0	1	0	28
2012	4	5	6	0	3	4	1	1	3	2	1	2	2	1	1	0	36
2013	5	6	4	1	1	6	1	3	1	0	4	4	1	1	0	2	40
Ogółem grupa 46.7	25	39	24	11	12	20	7	9	5	4	9	11	5	4	3	3	191
Grupa klasyfikacji: 46.9 – sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana																	
2007	7	4	3	0	2	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	21
2008	3	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
2009	13	3	1	3	2	2	1	0	2	1	0	1	0	0	1	0	30
2010	7	4	2	2	0	2	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	21
2011	8	4	2	2	2	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	22
2012	5	4	1	0	1	0	0	2	0	1	0	1	0	0	0	0	15
2013	9	7	4	1	1	3	2	2	0	0	0	0	0	0	1	0	30
Ogółem grupa 46.9	52	26	14	8	9	9	6	5	5	4	0	3	0	0	3	1	145
Ogółem dział 46	122	83	64	36	34	44	25	25	13	10	11	21	8	7	9	4	516

Tabela Z.3.12. cd.

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Dział 47 w sekcji G klasyfikacji PKD 2007: HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI																	
Grupa klasyfikacji: 47.1 – sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach																	
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	2	1	0	0	0	5
2008	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	6
2009	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	5
2010	1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2011	1	0	1	2	1	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	8
2012	0	1	3	2	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	10
2013	1	1	0	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Ogółem grupa 47.1	4	5	6	8	3	3	1	2	2	4	2	2	2	0	1	1	46
Grupa klasyfikacji: 47.5 – sprzedaż detaliczna artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach																	
2007	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
2008	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2009	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3
2010	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	8
2011	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	5
2012	1	0	0	0	1	0	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	6
2013	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	4
Ogółem grupa 47.5	6	2	0	3	2	1	4	1	3	1	3	0	0	1	2	0	29
Grupa klasyfikacji: 47.7 – sprzedaż detaliczna pozostałych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach																	
2007	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	8
2008	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3
2009	3	2	3	0	1	3	0	5	0	1	0	0	0	0	0	0	18
2010	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	10
2011	1	2	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2012	16	2	1	3	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	3	0	29
2013	8	2	0	1	1	3	0	1	0	0	1	2	0	2	0	0	21
Ogółem grupa 47.7	30	12	4	7	4	7	3	8	3	2	2	2	1	3	5	2	95
Ogółem dział 47	40	19	10	18	9	11	8	11	8	7	7	4	3	4	8	3	170

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ HANDLOWA, mieszcząca się w następujących grupach, w sekcji G klasyfikacji PKD 2007: 46.1 – sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie; 46.2 – sprzedaż hurtowa płodów rolnych i żywych zwierząt; 46.5 – sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej; 46.6 – sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia; 47.3 – sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw; 47.4 – sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; 47.6 – sprzedaż detaliczna wyrobów związanych z kulturą i rekreacją prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; 47.9 – sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami																	
2007	3	1	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	8
2008	3	1	4	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	2	0	14
2009	7	1	3	2	2	0	4	1	0	1	0	0	1	0	2	0	24
2010	2	5	2	4	2	1	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	20
2011	6	3	2	3	3	2	0	2	0	1	0	0	0	0	1	0	23
2012	7	1	0	0	3	1	2	1	3	0	0	0	1	1	1	2	23
2013	3	2	1	0	0	3	1	0	0	0	1	2	0	0	0	0	13
Ogółem pozostała działalność handlowa	31	14	12	13	10	7	8	5	6	3	1	2	4	1	6	2	125
Ogółem upadłości w działalności handlowej	206	123	94	68	56	69	46	44	30	25	21	30	16	13	25	10	876

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007, zawartych w tabeli Z.3.9.

Tabela Z.3.13. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze usługowym (sekcje: I, J, H, L, M w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Sekcja I klasyfikacji PKD 2007 – DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI																	
Dział 55 w sekcji I klasyfikacji PKD 2007: ZAKWATEROWANIE																	
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2008	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	5
2009	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
2010	1	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2011	1	1	0	0	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
2012	1	0	4	0	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	10
2013	0	0	2	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Ogółem dział 55	4	3	6	0	9	9	0	0	2	0	1	1	1	0	0	0	36
Dział 56 w sekcji I klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z WYŻYWIENIEM																	
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2009	4	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
2010	6	1	0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
2011	6	1	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
2012	3	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	7
2013	3	1	3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	10
Ogółem dział 56	24	5	6	3	2	5	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	48
Ogółem upadłości w działalności zakwaterowania i gastronomii	28	8	12	3	11	14	0	0	3	1	1	1	1	0	0	1	84

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Sekcja J klasyfikacji PKD 2007 – INFORMACJA I KOMUNIKACJA																	
Dział 58 w sekcji J klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA																	
2007	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
2009	4	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5
2010	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2011	4	1	1	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
2012	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	3
2013	1	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Ogółem dział 58	16	3	2	2	0	0	3	0	1	2	0	0	0	1	0	0	30
Dział 61 w sekcji J klasyfikacji PKD 2007: TELEKOMUNIKACJA																	
2007	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2008	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2011	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2012	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2013	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem dział 61	13	0	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	17
Dział 62 w sekcji J klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWEW W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA																	
2007	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2008	3	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	7
2009	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2010	6	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
2011	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	5
2012	5	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	8
2013	4	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	8
Ogółem dział 62	25	4	3	4	1	1	0	0	3	0	0	0	0	0	1	0	42

Tabela Z.3.13. cd.

Województwo \ Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ INFORMACYJNA I KOMUNIKACYJNA, mieszcząca się w następujących działach w sekcji J klasyfikacji PKD 2007: 59 – działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych; 60 – nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych; 63 – działalność usługowa w zakresie informacji																	
2007	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2008	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2009	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2010	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2011	2	1	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2012	2	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
2013	4	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	7
Ogółem pozostała działalność informacyjna	12	1	4	2	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	23
Ogółem upadłości w działalności informacyjnej i komunikacyjnej	66	8	11	8	1	3	3	0	6	2	0	0	0	1	1	2	112
Sekcja H klasyfikacji PKD 2007 – TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA																	
Dział 49 w sekcji H klasyfikacji PKD 2007: TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY																	
2007	1	3	1	0	0	1	1	0	1	2	0	0	0	0	0	0	10
2008	1	1	4	1	3	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	13
2009	4	4	2	2	2	1	2	2	1	0	0	2	1	1	0	1	25
2010	1	7	4	2	0	6	2	3	0	1	1	1	0	0	0	0	28
2011	1	4	3	0	1	0	0	1	2	2	0	1	0	1	1	0	17
2012	1	1	3	4	1	0	0	1	1	0	0	1	0	2	1	0	16
2013	5	1	1	2	1	2	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	14
Ogółem dział 49	14	21	18	11	8	11	6	7	5	6	1	6	1	5	2	1	123

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Dział 52 w sekcji H klasyfikacji PKD 2007: MAGAZYNOWANIE I DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA WSPOMAGAJĄCA TRANSPORT																	
2007	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	3
2008	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
2009	4	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2010	1	0	0	0	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
2011	2	0	0	1	2	0	0	2	1	1	0	0	0	0	0	0	9
2012	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2013	3	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Ogółem dział 52	13	2	1	2	6	2	1	2	3	1	0	1	1	0	0	0	35
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ TRANSPORTOWA, mieszcząca się w następujących działach, w sekcji H klasyfikacji PKD 2007: 50 – transport wodny; 51 – transport lotniczy; 53 – działalność pocztowa i kurierska																	
2007	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2008	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2011	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2012	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4
2013	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem pozostała działalność transportowa	3	1	2	0	3	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	11
Ogółem upadłości w działalności transportowej, gospodarce magazynowej	30	24	21	13	17	13	8	9	9	7	1	7	2	5	2	1	169

Tabela Z.3.13. cd.

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Sekcja L klasyfikacji PKD 2007 – DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI																	
Dział 68 w sekcji L klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI																	
Grupa klasyfikacji: 68.1 – Kupno i sprzedaż nieruchomości na własny rachunek																	
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2010	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2011	5	0	1	0	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
2012	2	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5
2013	2	1	2	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Ogółem grupa 68.1	13	3	5	0	2	3	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	30
Grupa klasyfikacji: 68.2 – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi																	
2007	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	6
2008	2	3	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	8
2009	3	3	2	0	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	12
2010	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2	5
2011	5	2	0	1	1	2	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	14
2012	3	1	1	2	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	10
2013	3	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	7
Ogółem grupa 68.2	19	10	3	3	4	6	1	3	2	1	1	4	3	0	0	2	62
Grupa klasyfikacji: 68.3 – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości wykonywana na zlecenie																	
2007	2	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	7
2008	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2010	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
2011	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	5
2012	2	1	0	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
2013	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Ogółem grupa 68.3	8	2	4	0	4	1	2	0	0	0	2	1	0	1	0	1	26

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Ogółem upadłości w działalności związanej z obsługą rynku nieruchomości	40	15	12	3	10	10	5	4	3	1	3	5	3	1	0	3	118
Sekcja M klasyfikacji PKD 2007 – DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA																	
Dział 70 w sekcji M klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ FIRM CENTRALNYCH (HEAD OFFICES); DORADZTWO ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM																	
2007	4	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2008	3	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	6
2009	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
2010	2	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
2011	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
2012	3	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	6
2013	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Ogółem dział 70	16	4	1	2	1	2	1	0	2	0	0	1	2	0	0	0	32
Dział 71 w sekcji M klasyfikacji PKD 2007: DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE ARCHITEKTURY I INŻYNIERII; BADANIA I ANALIZY TECHNICZNE																	
2007	1	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	5
2008	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
2009	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2010	3	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	8
2011	4	1	2	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	10
2012	7	2	0	3	1	1	1	0	1	2	0	0	0	0	0	1	19
2013	3	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	2	1	11
Ogółem dział 71	19	8	5	3	3	5	4	2	1	2	0	0	1	3	2	2	60
Dział 73 w sekcji M klasyfikacji PKD 2007: REKLAMA, BADANIE RYNKU I OPINII PUBLICZNEJ																	
2007	2	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
2008	6	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
2009	2	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
2010	4	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2011	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3

Tabela Z.3.13. cd.

Województwo Rodzaj działalności gospodarczej	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem	
2012	3	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
2013	0	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Ogółem dział 73	18	3	8	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA, mieszcząca się w następujących działach w sekcji M klasyfikacji PKD 2007: 69 – działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe; 72 – badania naukowe i prace rozwojowe; 74 – pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna																		
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
2008	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2009	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5
2012	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
2013	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Ogółem pozostała działalność profesjonalna naukowa i techniczna	3	2	0	1	2	3	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	15
Ogółem upadłości w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej	56	17	14	9	7	11	5	2	3	2	1	2	4	4	2	2	2	141

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS); 3) wybranych kluczy przejścia z PKD 2004 na PKD 2007, zawartych w tabeli Z.3.9.

Tabela Z.3.14. Wyłączenia z analizy branżowej (Z.3.9–Z.3.13) upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób i braków danych [jg.]

Województwo	mazowieckie	śląskie	dolnośląskie	wielkopolskie	zachodniopomorskie	małopolskie	kujawsko-pomorskie	łódzkie	pomorskie	lubelskie	warmińsko-mazurskie	podkarpackie	lubuskie	świętokrzyskie	podlaskie	opolskie	Polska ogółem
Rodzaj działalności gospodarczej																	
Jednostki gospodarcze osób fizycznych oraz spółki cywilne osób fizycznych, nieuwzględnione w analizie branżowej																	
2007	16	4	5	1	5	4	12	5	4	10	5	7	2	1	2	1	84
2008	13	9	5	12	4	7	5	3	1	10	6	1	0	1	0	0	77
2009	19	13	13	11	12	12	10	4	3	13	8	9	4	2	0	0	133
2010	19	10	10	10	18	4	7	5	5	3	8	3	4	1	0	1	108
2011	19	15	11	8	20	14	4	4	4	8	8	4	1	4	4	1	129
2012	23	29	36	35	21	9	10	4	5	14	10	6	3	2	2	2	211
2013	24	17	43	22	21	23	9	7	9	6	9	6	4	9	5	2	216
Ogółem w 2007–2013	133	97	123	99	101	73	57	32	31	64	54	36	18	20	13	7	958
Braki danych w REGON na temat podstawowego kodu PKD upadłości przedsiębiorstw																	
2007	4	0	3	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	10
2008	5	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	10
2009	2	0	1	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ogółem	11	0	4	1	3	0	2	1	0	2	1	1	0	0	1	0	27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: 1) orzeczeń sądów gospodarczych publikowanych w MSiG od 1 stycznia 2007 r. do 31 marca 2014 r. (MSiG 2007, nr 1 – 2014, nr 62); 2) indywidualnie pozyskiwanych danych o podstawowym kodzie PKD dla każdej upadłej jednostki gospodarczej z REGON (GUS).

AKTY NORMATYWNE*

High Court Information, Bankruptcy and the Examiner's Office, Examiners Office in bankruptcy of Ireland.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo o postępowaniu układowem (Dz. U. Nr 93, poz. 836 ze zm.).

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo upadłościowe (tekst jedn.: Dz. U. z 1991 r. Nr 118, poz. 512 ze zm.).

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 330 ze zm.).

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz. U. Nr 88, poz. 553 ze zm.).

Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 1203 ze zm.).

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r., poz. 1030 ze zm.).

Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (tekst jedn.: Dz. U. z 2014 r., poz. 782).

Verordnung zu öffentlichen Bekanntmachungen in Insolvenzverfahren im Internet vom 12. Februar 2002 (BGBl. I S. 677) in der ab dem 01.07.2007 geltenden Fassung (BGBl. I S. 509).

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 233).

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2015 r., poz. 584).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 33, poz. 289 ze zm.).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 251, poz. 1885 ze zm.).

Ustawa z dnia 23 października 2008 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. Nr 217, poz. 1381).

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 (Dz. Urz. UE L 320/5 z 29.11.2008), s. 7.

Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. Nr 234, poz. 1572).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 kwietnia 2009 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. Nr 59, poz. 489).

Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o redukcji niektórych obowiązków obywateli i przedsiębiorców (Dz. U. Nr 232, poz. 1378).

Uchwała nr 7/2013 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 8 stycznia 2013 r. w sprawie wydania Rekomendacji D dotyczącej zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwa środowiska teleinformatycznego w bankach (Dz. Urz. KNF, poz. 5).

* Kursywą zostały zaznaczone źródła prawa nieobowiązujące.

ORZECZNICTWO

Orzeczenie SN z dnia 16 stycznia 1934 r., C I 35/33, Zb. O. 1934, nr 8, poz. 510.

Orzeczenie SN z dnia 29 lutego 1936 r. C II 2907/35, OSNC 1936, nr 9, poz. 366.

Orzeczenie SN z dnia 29 kwietnia 1938 r., C III 487/38, OSP 1938, poz. 199.

Postanowienie SN z dnia 9 listopada 1995 r., I CRN 174/95, niepubl.

LITERATURA

- A Dictionary of Basic Geography*, Allyn and Bacon Inc., Boston 1970.
- A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, Report of the Expert Group, European Commission Enterprise and Industry Directorate-General, January 2011.
- Ackoff R.L., *Zarządzanie w małych dawkach*, PWN, Warszawa 1993.
- Aczel A.D., *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., *Współczesna metodologia nauk ekonomicznych*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2008.
- Adamska A., *Bankructwa, upadłości i restrukturyzacja przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 1.
- Adamus R., *Zarys historii źródeł prawa upadłościowego w Polsce*, „Jurysta” 2009, nr 7.
- Adamus R., Groele B., Lachner J., Miczek Z., Płoch J., Porzycki M., *Stanowisko Instytutu Allerhanda w sprawie kierunków zmian w Prawie upadłościowym i naprawczym*, Instytut Allerhanda, Kraków 2011.
- Akerlof G.A., *The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „The Quarterly Journal of Economics” 1970, vol. 84, no. 3.
- Akerlof G.A., Romer P.M., *Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1993, no. 2.
- Altman E.I., *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*, „The Journal of Finance”, September 1968.
- Altman E.I., Haldeman R., Narayanan P., *ZETA analysis: a new model to identify bankruptcy risk of corporations*, „Journal of Banking and Finance”, June 1977.
- Aluchna M., *Upadek Enron [w:] Najgorsze strategie i praktyki zarządzania. Historia upadków przedsiębiorstw*, red. M. Pindelski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008.
- Ambroziak M., *Przyczyny nieskutecznego audytu zewnętrznego: studia przypadków amerykańskich*, „Zarządzanie i Finanse”, R. 10, 2012, nr 1, cz. 1.
- Anderson P., Tushman M.L., *Technological discontinuities and dominant designs: A cyclical model of technological change*, „Administrative Science Quarterly” 1990, 35(4).
- Andruszkiewicz K., *Trudności pomiaru i diagnozy stanu kryzysowego w przedsiębiorstwie*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Szkoła Główna Handlowa” 2010, nr 101.
- Andrzejewski M., *Wybrane problemy zarządzania kryzysowego w organizacji*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 2010, nr 234.
- Annual ICM Crisis Report News Coverage of Business Crises During 2010, vol. 20, no. 1, May 2011.
- Anthonissen P.F. (red.), *Komunikacja kryzysowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Antonowicz P., *Analiza skali i natężenia upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2010 – wyniki badań [w:] Nauki o zarządzaniu dla przedsiębiorstw i biznesu*, red. A. Czech, A. Szplit, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.

- Antonowicz P., *Analiza strukturalna upadłości przedsiębiorstw w województwie pomorskim w latach 2003–2008* [w:] *Modele rozwoju gospodarczego dla Polski w dobie integracji europejskiej i globalizacji*, red. M. Noga, M.K. Stawicka, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Antonowicz P., *Analiza struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2009 roku* [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 3/2.
- Antonowicz P., *Geograficzna koncentracja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2010*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 47.
- Antonowicz P., *Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w Polsce w I półroczu 2010 r. i prognoza na 2010 r.* [w:] *Dylematy kreowania wartości przedsiębiorstw w okresie wychodzenia z kryzysu*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2010, nr 4/2.
- Antonowicz P., *Kryzys gospodarczy „2007–2009” w Polsce – medialne doniesienia czy obiektywna rzeczywistość – retrospektywna analiza zmian w dynamice i strukturze upadłości przedsiębiorstw w Polsce w okresie 2007–2009* [w:] *Finansowe determinanty wzrostu w gospodarce globalnej*, red. J.L. Bednarczyk, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Antonowicz P., *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, ODDK, Gdańsk 2007.
- Antonowicz P., *Postępowania likwidacyjne i układowe versus naprawcze a ochrona wierzycieli w procesach upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce* [w:] *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej – konsekwencje dla banków oraz propozycje usprawnień*, red. B. Lepczyński, Związek Banków Polskich, Gdańsk–Warszawa 2013.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce – roczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, kwiecień 2010.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2011 r. – roczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, marzec 2012.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2012 r. – 3-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, luty 2013.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w 2013 r. – 4-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, marzec 2014.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2010 r. – raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, sierpień 2010.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2012 r. – półroczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, wrzesień 2012.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w I połowie 2013 r. – półroczny raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, wrzesień 2013.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2010 – 2-letni raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, luty 2011.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce w pierwszym półroczu 2011 r. – raport z badań*, KPF w Polsce, Warszawa–Gdańsk, sierpień 2011.
- Antonowicz P., *Przedsiębiorstwa usługowe w dobie kryzysu gospodarczego – retrospektywna analiza upadłości przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 2008–2010* [w:] *Zarządzanie organizacjami usługowymi*, red. K. Rogoziński, A. Panasiuk, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 229, Poznań 2012.

- Antonowicz P., *Składowe Cyklu Konwersji Gotówki na trzy lata przed ogłoszeniem upadłości polskich przedsiębiorstw* [w:] *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, red. S. Morawska, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2012.
- Antonowicz P., *The Asset Self-Financing Level and Debt Service Coverage Conducted by Bankrupting Companies within 1–3 Years Before Their Bankruptcy*, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 803, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 66, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2014.
- Antonowicz P., *Upadłości przedsiębiorstw w Polsce w 2007 r. oraz w I połowie 2008 r.*, Assembly, Nowy Sącz 2009.
- Antonowicz P., *Własności wskaźnika rentowności sprzedaży brutto oraz produktywności majątku w prognozowaniu i ocenie zagrożenia upadłością przedsiębiorstw* [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Mierzenie wyników przedsiębiorstw i ocena efektywności inwestycji*, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 760, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 59, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.
- Antonowicz P., *Wybrane aspekty analizy struktury upadłości przedsiębiorstw w Polsce w roku 2007* [w:] PTE Toruń, Working Papers 2008, nr 40.
- Antonowicz P., *Zatory płatnicze i problemy z utrzymaniem płynności finansowej jako determinanty upadłości przedsiębiorstw branży budowlanej* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013.
- Antonowicz P., *Zmienne egzogeniczne funkcji dyskryminacyjnych w polskich modelach prognozowania upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy*, red. A.P. Balcerzak, E. Rogalska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
- Antonowicz P., Antonowicz A., *Koncepcja franczyzy jako strategii restrukturyzacji zadłużenia upadłego przedsiębiorstwa – case study*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 4/3.
- Antonowicz P., Szarmach Ł., *Teoria i praktyka funkcjonowania piramidy finansowej versus studium przypadku upadłości Amber Gold Sp. z o.o.*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 1/2.
- Antonowicz P., Szreder P., *Spektakularne upadłości przedsiębiorstw FMCG w Polsce w 2012 r. na przykładzie wybranych podmiotów Grupy Kapitałowej BOMI S.A.*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11, nr 1/3.
- Appenzeller D., *Ekonometryczna analiza czynników kształtujących skalę i dynamikę upadłości w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2004, nr 49.
- Appenzeller D., *Mikro- i makroekonomiczne przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LX, 1998, z. 3–4.
- Appenzeller D., Szarzec K., *Prognozowanie zagrożenia upadłością polskich spółek publicznych*, „Rynek Terminowy” 2004, nr 1.
- Argyris Ch., Schön D.A., *Organizational Learning II: Theory, Method and Practice*, Addison Wesley, Reading 1996.
- Argyrous G., Sethi R., *The Theory of Evolution and the Evolution of Theories: Veblen's methodology in contemporary perspective*, „Cambridge Journal of Economics” 1996, no. 20.
- Astley W.G., *The two ecologies: population and community perspectives on organisational evolution*, „Administrative Science Quarterly” 1985, vol. 30.

- Attari M.A., Raza K., *The Optimal Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability*, „International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences” April 2012, vol. 2, no. 4.
- Babiarz-Mikulska K., Czapracka A., Morawska S., *Ocena efektywności procedur upadłościowych wobec przedsiębiorców. Aspekty prawne, ekonomiczne i organizacyjne*, Difin, Warszawa 2012.
- Bachor W.J., *Specyfika majątku trwałego w komunalnym przedsiębiorstwie użyteczności publicznej i jego efektywność*, seria: Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 81, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
- Back B., Laitien T., Sere K., Wezel M., *Choosing Bankruptcy Predictors Using Discriminant Analysis, Logit Analysis, and Genetic Algorithms*, Turku Centre for Computer Science, Technical Report, no. 40, September 1996.
- Bakuła K., Heck D. (red.), *Efekt motyla. Humaności wobec teorii chaosu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006.
- Balcerzak A.P., Rogalska E. (red.), *Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
- Balicki A., *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowania społeczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Bankruptcy and the Examiner's Office, Examiners Office in bankruptcy of Ireland*, High Court Information 2010.
- Bański J., *Obszar problemowy – koncepcje i kryteria identyfikacji [w:] Budowanie spójności terytorialnej i przeciwdziałanie marginalizacji obszarów problemowych. Wybór referatów konferencyjnych*, Wydawnictwo Departamentu Programów Ponadregionalnych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.
- Barczak B., Bartusik K., *Kryzys w przedsiębiorstwie w kontekście aktualnych uwarunkowań gospodarczych [w:] Zarządzanie w kryzysie*, red. A. Stabryła, Mfiles, Kraków 2010.
- Bartkowiak P. (red.), *Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2011, nr 199.
- Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003.
- Bartkowiak R., *Współczesne teorie ekonomiczne*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, 2010, t. 97, z. 2.
- Bartosiewicz A., Kubacki R., *Rzetelność ksiąg rachunkowych a prawo podatkowe, karne i karne skarbowe*, „Rachunkowość” 2008, nr 7.
- Barylski L., *Ewolucja społeczna w ujęciu Herberta Spencera [w:] Od Platona do Webera. Wybór tekstów źródłowych z historii myśli społecznej i socjologicznej*, red. A. Furier, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
- Batorski J., *Instrumenty zarządzania kryzysowego w przedsiębiorstwie turystycznym. Perspektywa organizacyjnego uczenia się*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2013.
- Batorski J., *Kryzys organizacyjny jako podstawa organizacyjnego uczenia się i zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2007, nr 2.
- Batorski J., *Organizacja efektywnie ucząca się*, Wydawnictwo WSB, Dąbrowa Górnicza 2002.
- Batóg J., Batóg B., *Analiza regionalnych zmian wydajności pracy w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 6.
- Baturo W. (red.), *Najważniejsze teorie biologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Baumol W.J., *Business Behaviour, Value and Growth*, Macmillan, New York 1959.

- Bąk M., Szcześniak A. (red.), *Swoboda działalności gospodarczej w Polsce. Najlepsze praktyki wykonawcze*, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2011.
- Beaver W., *Financial ratios as predictors of failure. Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, „Journal of Accounting Research” 1966, vol. 5.
- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007.
- Bednarski L., *Symptomy i metody oceny zagrożenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu w Gdyni” 1998, nr 2.
- Behrman H., *Bankructwo*, Gebethner i Wolff, Dom Książki Polskiej, Warszawa 1932.
- Benjamin E., Gimmon E., *Strategic change and level of resources in new ventures – building on the evolutionary perspective*, „ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives”, November 2012, vol. 1, issue 2.
- Bernaś B. (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1200, Wrocław 2008.
- Bernaś B. (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 48, Wrocław 2009.
- Besondere Prüfungsfragen im Kontext der aktuellen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise*, Institut der Wirtschaftsprüfer, <http://www.idw.de/idw/portal/d586746>.
- Bettenhausen K.L., *Five years of groups research: What we have learned and what needs to be addressed*, „Journal of Management” 1991, vol. 17.
- Bieliński J., Czerwińska M. (red.), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach zakłóceń na rynkach finansowych*, FRUG, Sopot 2008.
- Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., Gołaś Z., *Konwersja gotówki w przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2009, nr 10.
- Bieniasz A., Gołaś Z., *Płynność finansowa przedsiębiorstw w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 4.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2002.
- Bieńkowska A., Kral Z., Zabłocka-Kluczka A., *Istota i ewolucja zarządzania kryzysowego [w:] Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Bieńkowska A., Kral Z., Zabłocka-Kluczka A., *Wprowadzanie zmian organizacyjnych w kontekście przewyższania zjawisk kryzysowych organizacji [w:] Zmiana warunkiem sukcesu. Dynamika zmian w organizacji – ewolucja czy rewolucja*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1141, Wrocław 2006.
- Black J., *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Bland M., *Communicating out of a Crisis*, Macmillan Business, London 1998.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Bławat F., *Podstawy analizy ekonomicznej. Teorie, przykłady, zadania*, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Bloch H., Madden G., *Nelson and Winter's analysis of the corporation*, „Encyclopedia of Political Economy” 1999, vol. 2.
- Blum M., *Failing company discriminant analysis*, „Journal of Accounting Research”, Spring 1974.
- Bogacka-Kisiel E., Łyszczak M. (red.), *Finanse i bankowość. Zarys problematyki*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Bogdanienko J., *Zarys koncepcji, metod i problemów zarządzania*, wyd. 2, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 2005.

- Bolek M., Wolski R., *Mierniki płynności a rentowność przedsiębiorstwa*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2010, nr 9.
- Bombiak E., *Modele dyskryminacyjne jako metoda oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, „*Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach. Administracja i Zarządzanie*” 2010, nr 86.
- Boratyńska K., *Bankructwo przedsiębiorstwa – koszty czy korzyści*, „*Wies Jutra*” 2007, nr 12(113).
- Boratyńska K., *Pomiar i klasyfikacja kosztów upadłości przedsiębiorstw na świecie i w Polsce*, „*Wies Jutra*” 2009, nr 3(128).
- Borowiecki R. (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych. Aspekt teoretyczno-praktyczny*, Difin, Warszawa 2003.
- Borowiecki R., *Analiza i diagnostyka ekonomiczna w zarządzaniu procesem zmian w przedsiębiorstwie* [w:] *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, red. R. Borowiecki, A. Jaki., Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Borowiecki R., *Ocena ekspercka jako źródło informacji w procesie projektowania i realizacji zmian w przedsiębiorstwie* [w:] *Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona (wybrane problemy teorii i praktyki)*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003.
- Borowiecki R., *Procesy restrukturyzacji we współczesnym przedsiębiorstwie i ich determinanty* [w:] *Zarządzanie zasobami informacji w przedsiębiorstwie. Ku przedsiębiorstwu przyszłości*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 2001.
- Borowiecki R., *Wpływ restrukturyzacji polskich przedsiębiorstw na wzrost ich zdolności konkurencyjnych* [w:] *System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. R. Borowiecki, M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001.
- Borowiecki R., Jaki A. (red.), *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Borowiecki R., Jaki A. (red.), *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
- Borowiecki R., Kwieciński M. (red.), *Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona (wybrane problemy teorii i praktyki)*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003.
- Borowiecki R., Kwieciński M. (red.), *Zarządzanie zasobami informacji w przedsiębiorstwie. Ku przedsiębiorstwu przyszłości*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 2001.
- Borowiecki R., Nalepka A., *Restrukturyzacja w procesie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw* [w:] *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych. Aspekt teoretyczno-praktyczny*, red. R. Borowiecki, Difin, Warszawa 2003.
- Borowiecki R., Romanowska M. (red.), *System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2001.
- Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008.
- Borowiecki R., Wystocka E., *Analiza ekonomiczna i ocena ekspercka w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012.
- Box J., Fisher R.A., *The Life of a Scientist*, John Wiley & Sons, New York 1978.
- Box M., *The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden*, „*Small Business Economics*” 2008, vol. 31.
- Boyd R., Richerson P.J., *Culture and the evolutionary process*, University of Chicago Press, Chicago 1985.

- Bożyk P., *Marzenia i rzeczywistość, czyli anatomia polskiego kryzysu*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1983.
- Bragg S.M., *Wskaźniki w analizie działalności przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Bratnicki M., *Doskonalenie procesu zarządzania w przedsiębiorstwie. Podejście zintegrowane*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamięckiego w Katowicach, Katowice 1993.
- Bratnicki M., *Informacyjne przesłanki przedsiębiorczości [w:] System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. R. Borowiecki, M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001.
- Bratnicki M., *Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2000.
- Bratnicki M., *Transformacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamięckiego w Katowicach, Katowice 1998.
- Bratnicki M., *Zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamięckiego w Katowicach, Katowice 1997.
- Brooke J.H., *Charles Darwin on Religion*, „Perspectives on Science and Christian Faith”, June 2009, vol. 61, no. 2.
- Brookie J.H., *Karol Darwin o religii*, przeł. D. Sagan, „Filozoficzne Aspekty Genezy” 2011, t. 8.
- Bulski M., *Skutki błędnych decyzji inwestycyjnych jako przyczyna kryzysu przedsiębiorstwa [w:] Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znanięcka, M. Górczyńska, seria: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, Katowice 2011.
- Burgelman R.A., *Intraorganizational ecology of strategy making and organizational adaptation: Theory and field research*, „Organization Science” 1991, no. 2.
- Burzykowska M., *Zastosowanie analizy regresji w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 7–8.
- Business Clusters in the UK – A First Assessment*, Department of Trade and Industry, Ministry of Science, London 2001.
- Business demography statistics*, European Commission, Eurostat, 10.01.2014.
- Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*, Final Report, European Commission, January 2011.
- Carr D.K., Hard K.J., Trahan W.H., *Zarządzanie procesem zmian*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Carroll M.C., Reid N., Smith B.W., *Location quotients versus spatial autocorrelation in identifying potential cluster regions*, „Ann Reg Sci” 2008, no. 42.
- Chalmers K., Holsapple E., Worzala E., *Brave new world. How the „new economy” could change the face of economic base analysis*, „Property Management” 2004, vol. 22, no. 1.
- Chamot B., *W warunkach niepewności o przyszłości przedsiębiorstwa decyduje przede wszystkim płynność*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 1.
- Chang A., Bordia P., Duck J., *Punctuated Equilibrium and Linear Progression: toward a new understanding of group development*, „Academy of Management Journal” 2003, vol. 46, no. 1.
- Chao Ch.W., *The Knowing Organization. How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge, and Make Decisions*, Oxford University Press, New York–Oxford 1998.
- Chiang S., *Location quotient and trade*, „Ann Reg Sci” 2009, no. 43.

- Chłodnicka H., *Koszty upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów – próba ich wyeksponowania*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2004, t. 21(77).
- Chłodnicka H., *Regulacje prawne procesu upadłościowego a potrzeby ich zmian*, „Forum Rachunkowości” 2007, nr 3.
- Chwesiuk K., Christowa C., Ostrokowski A., Sadowski J. (red.), *Ratownictwo w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Akademii Morskiej w Szczecinie, Szczecin 2004.
- Cicirko T., *Istota płynności finansowej [w:] Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010.
- Ciekankowski Z., Czernowałow A., *Wschodni model zarządzania kryzysowego w ekonomii instytucjonalnej*, Bonus Liber, Rzeszów 2011.
- Cieślak M. (red.), *Demografia. Metody analizy i prognozowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Cieślak R., *Jakość zysku – ujęcie metodologiczne*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14).
- Cieślak R., Szczęsny W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty jakości zysku [w:] Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Informacja finansowa i jej wykorzystanie w warunkach stosowania MSR/MSSF*, red. J. Turyna, W. Szczęsny, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Coase R.H., *The Institutional Structure of Production (Nobel Lecture)*, „American Economic Review” 1992, vol. 82.
- Comte A., *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej*, przeł. J.K., wyd. 3, Wydawnictwo Antyk, Kęty 2001.
- Comte A., *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej. Rozprawa o całokształcie pozytywizmu*, przeł. B. Skarga, W. Wojciechowska, PWN, Warszawa 1973.
- Copeland R.M., *Income smoothing*, „Journal of Accounting Research. Empirical Research in Accounting, Selected Studies” 1968, no. 6, Supplement.
- Corruption Assessment Report, Information of the Judicial Reform Working Group with the Donor Coordination Mechanism, „International Cooperation on Anti-corruption Reforms in the Judiciary” 2003.
- Cronin H., *The Ant and the Peacock*, Cambridge University Press, Cambridge 1991.
- Cummings L.L., Straw B.M. (red.), *Research in Organisational Behaviour*, vol. 7, JAI Press, Greenwich 1985.
- Cyfert Sz., Krzakiewicz K., *Kryzysy jako determinanta ewolucji organizacji zorientowanej na procesy [w:] Zarządzanie w kryzysie*, red. A. Stabryła, Mfiles.pl, Kraków 2010.
- Czarnota J.L., *Procesy dezintegracji przedsiębiorstw w upadłości [w:] Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja*, red. H. Jagoda, J. Lichtarski, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 928, Wrocław 2002.
- Czechowski L., *Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.
- Czerska M., Rutka R., *Formalizacja jako droga wyjścia z kryzysu i fazy wzrostu organizacji [w:] Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Czeszejko-Sochacki M., Szczerbak M., Śliwiński B., *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw i uwarunkowania organizacyjne restrukturyzacji upadłościowej [w:] Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, red. B. Prusak, Difin, Warszawa 2007.
- Czupryński A., *Czynniki zjawiska kryzysogennego na obszarze kraju*, „Problemy Ochrony Granic. Biuletyn CSSG” 2005, nr 31.

- Darwin K., *Autobiografia i wybór listów. Dzieła wybrane*, t. 8, przeł. A. Iwanowska, A. Krasicka, J. Półtowicz, S. Skowron, seria: Biblioteka Klasyków Biologii, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1960.
- Darwin K., *Dzieła wybrane*, t. 4, *O pochodzeniu człowieka*, przeł. S. Panka, red. E. Stołyhwo, Polskie Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1959.
- Darwin K., *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras w walce o byt*, przeł. S. Dickstein, J. Nusbaum, Wydawnictwo Przeglądu Tygodniowego, Warszawa 1884.
- Davidson R., *Zachować ciągłość działań*, „Bank” 2006, nr 11.
- Deakin E., *A discriminant analysis of predictors of business failure*, „Journal of Accounting Research”, Spring 1972.
- Dec P., *Rola systemu wczesnego ostrzegania w realizacji strategii*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 10.
- Dec P., *Statystyka upadłości*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1.
- Dehnel G., *Próba analizy demograficznej mikroprzedsiębiorstw w przekroju województw i rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej* [w:] *Statystyka w praktyce społeczno-gospodarczej*, red. J. Kolonka, W. Gamrot, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2009.
- Dehnel G., *Rozwój mikroprzedsiębiorczości w Polsce w świetle estymacji dla małych domen*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Dehnel G., *Źródła informacji o przedsiębiorstwie w ujęciu regionalnym* [w:] *Prace statystyczne i demograficzne*, red. I. Roeske-Słomka, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2008, nr 110.
- Dembowska B., Gonicka J. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, Wydawnictwo Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2011.
- Demkowski J., *Efekt motyla i dziwne atraktory. O układzie Lorenza*, Wydział Matematyki i Informatyki na Uniwersytecie im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, 3.12.2009.
- Deptuła T., *Upadek WorldComu. Krajobraz po klęsce*, „Prawo i Gospodarka – Magazyn Finansowy” 2002, nr 175(1397).
- Dębicka A., *Zarządzanie kryzysowe w mikroprzedsiębiorstwie – studium przypadku*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2011, nr 696.
- Di Matteo L., *Booming sector models, economic base analysis, and export-led economic development: Regional evidence from the Lakehead*, „Social Science History” 1993, no. 17(4).
- Domański C., Szreder M., *Demografia oderwana od populacji ludzkiej?*, „Wiadomości Statystyczne” 2010, nr 12(595).
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Daszkiewicz N., Zięba K., Świetlik K., *Dynamika sektora MSP na Pomorzu. Raport z badania małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego II*, Wydawnictwo ARP, Gdańsk 2008.
- Dubicki L., *Słabości nadzoru nad rachunkowością i finansami przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2011, nr 1.
- Dudycz T., *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Indygo Zahir Media, Wrocław 2011.

- Dudycz T., Hamrol M., Skoczylas W., Niemiec A., *Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności*, „Rachunkowość” 2005, nr 3,(dodatek).
- Dudycz T., Skoczylas W., *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKWP*, „Rachunkowość” 2008, nr 2/5; 2009, nr 6; 2010, nr 6; 2011, nr 4; 2012, nr 3; 2012, nr 4; 2013, nr 3.
- Dudycz T., Skoczylas W., *Wykorzystanie wskaźników sektorowych do oceny przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2007, nr 7.
- Dunnette M.D., Hough L.M. (red.), *Handbook of industrial and organizational psychology*, wyd. 2, vol. 3, [b.m.] 1992.
- Duraj J. (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.
- Dzierzgwa R., Sudak S. (red.), *Rozwój regionalny w Polsce. Raport 2009*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.
- Edminster R., *An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1972, no. 2/7.
- El Hennawy R., Morris R., *The significance of base year in developing failure prediction models*, „Journal of Business Finance & Accounting”, Summer 1983.
- Eldredge N., Gould S.J., *Punctuated equilibrium: an alternative to phyletic gradualism* [w:] *Models in Paleobiology*, red. T.J.M. Schopf, Freeman, Cooper and Co., San Francisco 1972.
- Encyclopedia of Statistical Sciences*, vol. 3, Wiley Interscience, New York 1988.
- Esteve-Pérez S., Mañez-Castillejo J.A., *The resource-based theory of the firm and firm survival*, „Small Business Economics” 2008, vol. 30.
- Feliga P., *Stanowisko prawne syndyka w procesie dotyczącym masy upadłości*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Ficoń K., *Inżynieria zarządzania kryzysowego. Podejście systemowe*, BEL Studio, Warszawa 2007.
- Fiedziuk L., *Badania sprawozdania finansowego w czasie recesji. Wybrane zagadnienia*, „Rachunkowość” 2010, nr 4/11.
- Fierla A. (red.), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Figura P., *Sektorowe zróżnicowanie płynności finansowej przedsiębiorstw*, „Journal of Management and Finance” 2013, vol. 11.
- Fijałkowski M., *Bankructwo po Amerykańsku*, „Zarządzanie na Świecie” 2003, nr 10.
- Fijorek K., Kaczmarek J., Kolegowicz K., Krzemiński P., Lenart Ł., Mazur B., Pipień M., Boguszewski P., *Projekt „Instrument Szybkiego Reagowania”*. Analizy wykonane w komponentie makroekonomicznym i mikroekonomicznym Projektu ISR – Raport łączny XIII, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.
- Fleming M., Sarkar A., *The Failure Resolution of Lehman Brothers*, Special Issue: *Large and Complex banks*, „Economic Policy Review” 2014, vol. 20, no. 2.
- Florence P.S., *Investment, Location and Size of Plant*, Cambridge University Press, Cambridge 1948.
- Florence P.S., *Report on the Location of Industry*, Political and Economic Planning, London 1939.
- Folcik M., *Istotność przy badaniu jednostkowych sprawozdań finansowych*, „Rachunkowość” 2009, nr 2/5.
- Foster H.D., *Disaster Planning: The Preservation of Life and Property*, Springer – Verlag, New York 1980.
- Foster R., Kaplan S., *Twórcza destrukcja*, Galaktyka, Łódź 2003.

- FPS Economy – Directorate General Statistics and Economic Information 2010: 9,570 bankruptcies causing 23,614 job losses, Belgian Federal Government, 2010.
- Franz H.W., *Zarządzanie kryzysowe. Aspekty społeczne. Doświadczenia europejskich przedsiębiorstw*, Poltext, Warszawa 1996.
- Fruchs H., *O nowym prawie upadłościowym*, „Głos Prawniczy” 1935, nr 12.
- Furier A. (red.), *Od Platona do Webera. Wybór tekstów źródłowych z historii myśli społecznej i socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
- Gabrusewicz W. (red.), *Audyty sprawozdań finansowych. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2014.
- Gabrusewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teorie i zastosowania*, PWE, Warszawa 2014.
- Gabrusewicz W., *Analiza finansowa w audycie sprawozdań finansowych [w:] Audyt sprawozdań finansowych. Teoria i praktyka*, red. W. Gabrusewicz, PWE, Warszawa 2014.
- Gajdka J., Stos D., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do badania podatności przedsiębiorstwa na bankructwo [w:] Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, red. J. Duraj, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.
- Gardawski J., *Dialog społeczny w Polsce. Teoria, historia, praktyka*, Wydawnictwo Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2009.
- Garski K., *Na równi pochyłej*, „Gazeta Bankowa”, 11.09.2010.
- Gaweł A., *Czynniki wpływające na przetrwanie lub upadek przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2010, nr 9.
- Gaweł A., *Struktura sektora przedsiębiorstw w województwach jako czynnik wpływający na tworzenie i upadek firm*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2011, nr 1(43).
- Gella A., *Ewolucjonizm a początki socjologii (Ludwik Gumplowicz i Lester Frank Ward)*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław–Warszawa–Kraków 1966.
- Gentry J.A., Vaidyanathan R., Lee H.W., *A Weighted Cash Conversion Cycle*, „Financial Management” 1990, vol. 19, no. 1.
- Gersick C.J.G., *Revolutionary change theories: a multilevel exploration of the Punctuated Equilibrium paradigm*, „Academy of Management Review” 1991, vol. 16.
- Gierszewska G., *Strategie kryzysowe w warunkach globalizacji [w:] Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie*, red. B. Kozyra, A. Zelek, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2002.
- Gil I., *Postępowanie zabezpieczające na etapie poprzedzającym ogłoszenie upadłości*, LexisNexis, Warszawa 2012.
- Gilliland B.E., James R., *Crisis intervention strategies*, Pacific Grove, CA: Brooks/Cole 1993.
- Gilmer R.W., Keil S.R., Mack R.S., *The Location Quotient and Central Place Theory*, „Research Paper”, Federal Reserve Bank of Dallas, no. 8916/1989.
- Glaesser D., *Crisis Management in the Tourism Industry*, Butterworth-Heinemann, Oxford – Burlington (MA) 2007.
- Gleick J., *Chaos. Narodziny nowej nauki*, Zysk i S-ka, Poznań 1996.
- Gołaś Z., Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., *Rentowność kapitału własnego przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2009, nr 8.
- Gołaś Z., *Zróźnicowanie i determinanty rentowności sektora MŚP w Unii Europejskiej*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 12.
- Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005.
- Gorczyńska M., *Błędy w sferze zarządzania należnościami jako przyczyna kryzysu płynności [w:] Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znaniecka, M. Gorczyńska,

- seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne, t. 77, Katowice 2011.
- Gorczyńska M., Wieczorek-Kosmala M., Znanięcka K., *Kryzys przedsiębiorstwa z perspektywy jego sytuacji finansowej* [w:] *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znanięcka, M. Gorczyńska, seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne, t. 77, Katowice 2011.
- Gorynia M., *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „*Ekonomista*” 2000, nr 2.
- Gościński J.W., *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa 1989.
- Gostomczyk B., *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego X*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynek Finansowe. Ubezpieczenia” 2012, nr 54(729).
- Gostomski E., *Odpowiedzialność agencji ratingowych za kryzys subprime* [w:] *Rynki finansowe w warunkach kryzysu*, red. M. Kalinowski, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Górski J., *Z historii myśli ekonomicznej. Studia i materiały*, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1985.
- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1989.
- Grabowska M., *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2012.
- Grabowski M., *Upadki twarde i miękkie*, „*Businessman*” 1993, nr 2.
- Graunt J., *Natural and Political Observations upon the Bills of Mortality*, Printed by John Martyn, and James Alieffry, Printed to the Royal Society, MDCLXV.
- Grębecki A., Kinastowski W., Kuźnicki L., *Ewolucjonizm*, cz. 1, wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1959.
- Gregory S., *Metody statystyki w geografii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1976.
- Greiner L.E., *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „*Harvard Business Review*”, May–June 1998.
- Greiner L.E., *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „*Harvard Business Review*”, July–August 1972.
- Grendowicz M., *Banki zombie*, „*Forbes*”, <http://www.forbes.pl>.
- Groblewska B., Nawrat D., *Zarządzanie przedsiębiorstwem w dobie kryzysu – kooperacja czy konflikt* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, red. B. Dembowska, J. Gonicka, Wydawnictwo Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2011.
- Grocki R., *Zarządzanie kryzysowe. Dobre praktyki*, Difin, Warszawa 2012.
- Gryz J., Kitzler W. (red.), *System reagowania kryzysowego*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Grzechnik Ł., *Odzyskiwanie długów w kryzysie. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Grzesiowski M., *Zarządzanie przez kryzysy* [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, red. K. Perechuda, Agencja Wydawnicza PLACED, Warszawa 2000.
- Grzybowski M., *Klastry morskie jako narzędzie realizacji polityki morskiej państwa i Unii Europejskiej* [w:] *Wspólna europejska a polska polityka morska*, red. J. Kujawa, H. Klimek, T. Gutowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
- Grzybowski W., *Przedsiębiorczość, niepewność, zysk*, seria: Wykłady Otwarte UMCS, M-Druk, Lublin 1995.
- Guła P., Prońko J., Wiśniewski B., *Zarządzanie informacją w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała 2009.

- Gurgul S., *Kryzys, droga do upadłości* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1109, Wrocław 2006.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 9, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Upadłość przedsiębiorstw państwowych, spółdzielni, zakładów ubezpieczeń społecznych i banków*, wyd. 5, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Guzzo R.A., Shea G.P., *Group performance and intergroup relations in organizations* [w:] *Handbook of industrial and organizational psychology*, red. M.D. Dunnette, L.M. Hough, wyd. 2, vol. 3, Consulting Psychologists Press, Palo Alto 1992.
- Gwosdz K., Micek G., Zborowski A., Domański B., Działek J., Chaberso T., Ciechowski M., Dej M., Gałka J., Górecki J., Grad N., Kocaj A., Kretowicz P., *Potencjał i funkcje gospodarcze miast* [w:] *Małopolskie miasta – funkcje, potencjał i trendy rozwojowe*, red. B. Domański, A. Noworól, Małopolskie Obserwatorium Polityki Rozwoju, Małopolskie Studia Regionalne, Departament Polityki Regionalnej, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków 2010.
- Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Poznań 1998.
- Haffer M., *Czynniki sukcesu i przyczyny porażek w zarządzaniu własną firmą* [w:] *Założyć firmę i nie zbankrutować – aspekty zarządcze*, red. S. Sojak, Difin, Warszawa 2009.
- Halicz B., *Procesy ewolucji biologicznej*, PWN, Warszawa 1972.
- Hamrol M., *Niedoceniane aspekty badania sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 760(59).
- Hamrol M., Czajka B., Piechocki M., *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 6.
- Hannan M.T., Freeman F., *Organizational ecology*, Harvard University Press, Cambridge 1989.
- Hannan M.T., Freeman F., *The population ecology of organizations*, „American Journal of Sociology” 1977, no. 82.
- Hasik W., *Rachunkowość kreatywna w warunkach kryzysu* [w:] *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
- Haus B., *Od czego zależy wyjście przedsiębiorstwa z kryzysu?* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Heck D., Bakula K. (red.), *Efekt motyla 2. Humanisci wobec metaforyki teorii chaosu*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2012.
- Heilbroner R.L., *Wielcy ekonomiści. Czasy – życie – idee*, PWE, Warszawa 1993.
- Hejduk I.K., *Jak przetrwać kryzys*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 1(732).
- Hejduk I.K., Grudzewski W.M., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *W kierunku zarządzania drugiej generacji – model diamentu czterech paradygmatów współczesnego przedsiębiorstwa*, „E-mentor – Dwumiesięcznik Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie” 2010, nr 1(33).
- Heller M., Życiński J., *Dylematy ewolucji*, Biblos, Tarnów 1996.
- Henclewska G., *Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki – z upoważnienia prezesa Rady Ministrów – na interpelację nr 15256, w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw*, Warszawa, 21.04.2010.
- Henderson J.C., *Tourism Crises: Causes, Consequences and Management*, Butterworth-Heinemann, Oxford 2007.
- Herman A., *Ekonomika bankructw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2010, nr 4.

- Herman A., Mączyńska E., Pietraszkiewicz K., Pietrzak M., Stępniewski M., *Bankructwo czy upadłość?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2010, nr 4.
- Hildebrand G., Mace M., *The Employment Multiplier in an Expanding Industrial Market: Los Angeles Country, 1940–47*, „Review of Economics and Statistics” 1950, no. 32.
- Hildebrandt A., Nowicki M., Susmarski P., Tarkowski M., *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2010*, Wydawnictwo Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2010.
- Hołda A., *Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej Z₁₁*, „Rachunkowość” 2001, nr 5.
- Hołda A., Micherda B., *Kontynuacja działalności jednostki i modele ostrzegające przed upadłością*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa 2007.
- Hoover E.M., *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1937.
- Hoover E.M., *The Measurement of Industrial Localization*, „Review of Economics and Statistics” 1936, vol. 18.
- Hoyt H., *The Economic status of the New York Metropolitan Region in 1944*, The Regional Plan Association, New York 1944.
- Hrycaj A., *Jurysdykcja krajowa w sprawach o ogłoszenie upadłości objętych zakresem zastosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Ingalis J., *Human Energy. The Critical Factor for Individuals and Organizations*, Addison-Wesley Publishing Company, Menlo Park–London–Amsterdam 1976.
- Isard W., Bramhall D.F., Carrothers G.A.P., Cumberland J.H., Moses L.N., Price D.O., Schooler E.W., *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauk o regionach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1965.
- Iwanek T., *Kryzys i jego odmiany*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław 2004.
- Iwin-Garżyńska J., *Kapitał pracujący – częśćka kapitału stałego*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2008, nr 7.
- Jabłoński D., *Bankructwa przedsiębiorstw w pracach laureatów Nagrody Nobla [w:] Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Jagoda H., Lichtarski J. (red.), *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- Jakubecki A., Zedler F., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 3, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Jamiołkowski A., *Oczami sądu*, „Firma” 1992, nr 13.
- Jasiński B., *Rady nadzorcze wobec zjawiska kryzysu organizacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Jaworski J., *Pomiar i analiza przyczynowa płynności finansowej w polskim mikroprzedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 7–8.
- Jaworski J., Sokołowska K., *Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem. Analiza czynników kształtujących potrzeby informacyjne menedżerów z wykorzystaniem modeli logitowych*, „Master of Business Administration” 2011, nr 5(162).
- Jędrzejewski S., *Zasady wyceny majątku przedsiębiorstwa w upadłości*, „Rachunkowość” 2009, nr 9.

- Jerzyński M., *Zagadnienia specjalizacji bazy ekonomicznej większych miast w Polsce* [w:] M. Jerzyński, L.F. Chaves, Z. Siemek, *Studia nad strukturą funkcjonalną miast*, seria: Prace Geograficzne, nr 97, Instytut Geografii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 1973.
- Jerzemska M., *Podejścia i metody oceny zadłużenia i niezależności finansowej* [w:] *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.
- Jeżak J., *Profesjonalny nadzór warunkiem zapobiegania sytuacjom kryzysowym w spółce* [w:] *Zarządzanie w kryzysie*, red. A. Stabryła, Mfiles.pl, Kraków 2010.
- Johansson T., Kask J., *On the promise and premises of a Darwinian theory in research on business relationships*, „Industrial Marketing Management” 2013, no. 42.
- John P., *Is There Life After Policy Streams, Advocacy Coalitions, and Punctuations: Using Evolutionary Theory to Explain Policy Change?*, „The Policy Studies Journal” 2003, vol. 31, no. 4.
- Johnston G.S., *Czy Darwin miał rację? Katolicy a teoria ewolucji*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2005.
- Kaczka J., *Wybrane błędy i nieprawidłowości stwierdzone podczas badań sprawozdań finansowych*, „Rachunkowość” 2005, nr 11.
- Kaczmarek B., *Sytuacja kryzysu w organizacji* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Kaczorowski M., *Cykl konwersji gotówki a upadłość przedsiębiorstw*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2012, nr 30.
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. P. Szymczak, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kahneman D., Tversky A.N., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 47.
- Kaleta A., Moszkowicz K. (red.), *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu” 2004, nr 1025.
- Kalinowski M. (red.), *Rynki finansowe w warunkach kryzysu*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Kamel-Sowińska A., *Rachunkowość w czasach kryzysu*, „Rachunkowość” 2009, nr 9.
- Kamiński R., *Granice zmiany kultury organizacyjnej w sytuacjach kryzysowych*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 5.
- Kartus K., *Upadłość w Polsce jest rzadko wykorzystywanym narzędziem*, „Analiza Forum Obywatelskiego Rozwoju” 2012, nr 10.
- Kasiewicz S., Kurkliński L., *Zarządzanie ryzykiem a cykl życia przedsiębiorstwa* [w:] *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
- Kasprzyk L., *Spencer*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1967.
- Kendall M.G., Buckland W.R., *Słownik terminów statystycznych*, PWE, Warszawa 1986.
- Kędełski M., Paradysz J., *Demografia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Khatiwada I., Sum A., *The Geographic Concentration and Export Orientation of Biopharmaceutical Related Industries in Massachusetts*, PhRMA Research Reports, Iris Northern University, Paper 11, December 2006.
- Kinder F.L., Neff P., *An economic survey of the Los Angeles area*, The Haynes Foundation, Los Angeles 1945.
- Kingdon J., *Agendas, alternatives, and public policies*, wyd. 2, Little Brown, Boston 1995.

- Kitler W., *Istota zarządzania kryzysowego* [w:] *System reagowania kryzysowego*, red. J. Gryz, W. Kitler, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Klosterman R.E., *Community Analysis and Planning Techniques*, Rowman & Littlefield Publishers, New York 1990.
- Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, London 1921.
- Kock N., *The Psychobiological Model: Towards a New Theory of Computer-Mediated Communication Based on Darwinian Evolution*, „Organization Science”, May–June 2004, vol. 15, no. 3.
- Konieczna I., *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym i ich wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw sklasyfikowanych w dziale 15.5 EKD*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14).
- Konieczna I., *Wpływ strategii zarządzania kapitałem obrotowym na sytuację finansową przedsiębiorstw*, „Problemy Zarządzania” 2008, nr 3(21).
- Kopczuk A. (red.), *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004.
- Kopiński A., *Analiza finansowa grupy przedsiębiorstw za pomocą wzorcowych układów nierówności*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 768(63).
- Kopiński A., Koniewska M., Bajak P., *Analiza rentowności przedsiębiorstw z branży spożywczej Dolnego Śląska, z wykorzystaniem elementów systemu kontrolno-ostrzegawczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 690(51).
- Korol T., *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013.
- Korol T., *Prognozowanie upadłości firm przy wykorzystaniu kursu dolara oraz logiki rozmytej*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 1.
- Korol T., *Przyczyny upadłości firm w zależności od fazy kryzysu i rodzaju bankructwa* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 48, Wrocław 2009.
- Korol T., *Skuteczne metody prognozowania upadłości firm*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 6.
- Korol T., *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
- Koronacki J., Mielniczuk J., *Statystyka dla studentów kierunków technicznych i przyrodniczych*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2006.
- Kosiński J., *Kapitał obrotowy w polityce rozwojowej firmy*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000, nr 6.
- Kosiński J., *Szacowanie ryzyka w działalności firmy*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2000, nr 5.
- Kosowski B., *Sprawne i elastyczne zarządzanie w kryzysie*, Difin, Warszawa 2008.
- Kot S.M., Jakubowski J., Sokołowski A., *Statystyka*, Difin, Warszawa 2011.
- Kotler Ph., Caslione J.A., *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, przeł. D. Bakalarz, MT Biznes, Warszawa 2013.
- Kowalak R., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, ODDK, Gdańsk 2003.
- Kowalczyk K., *Jak zachować płynność i zaufanie*, „Agro Trendy”, sierpień–wrzesień 2011.
- Kowalczyk L., *Koncepcja organizacji fraktalnej w zarządzaniu procesami*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 2011, nr 15(1).
- Kowalczyk L., *Praktyczne i teoretyczne aspekty badania wiarygodności firmy*, Difin, Warszawa 2006.

- Kozłowska A., *Ewolucja struktur gospodarczych w świetle Schumpeterowskiej koncepcji kreatywnej destrukcji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Kozłowska A., *Rola przedsiębiorcy w procesie kreatywnej destrukcji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. LXX, 2008, z. 1.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Koźmiński A.K., Obłój K., *Zarys teorii równowagi organizacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1989.
- Koźmiński A.K., Obłój K., *Zmiany innowacyjne*, „Przegląd Organizacji” 1998, nr 10.
- Koźmiński A.K., Zawiaślak A., *Pewność i gra – wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*, wyd. 2, PWE, Warszawa 1982.
- Koźmiński A.K., Zawiaślak A.M., *Pewność i gra. Zarys teorii równowagi organizacyjnej*, PWE, Warszawa 1982.
- Kozyra B., Zelek A. (red.), *Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2002.
- Krajewski M., *Zakres oceny i instrumentarium badania płynności finansowej [w:] Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.
- Kral Z., Bieńkowska A., Zabłocka-Kluczka A., *Powodzenie procesu wprowadzania zmian w warunkach kryzysu organizacji [w:] Zmiana warunkiem sukcesu. Transformacja przedsiębiorstw – problemy, metody, efekty*, red. J. Skalik, t. 1, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 916, Wrocław 2001.
- Kral Z., Zabłocka-Kluczka A., *Przezwyciężanie kryzysów w polskich przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2005, nr 2(661).
- Kral Z., Zabłocka-Kluczka A., *Sposób postrzegania kryzysów w polskich przedsiębiorstwach*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 11.
- Krawczyk J.F., *Człowiek nie zaistniał przez przypadek. Przegrałeś Darwinie!*, Wydawnictwo Diecezjalne w Sandomierzu, Sandomierz 2003.
- Krishan T., *Fisher's Contributions to Statistics*, „Resonance”, September 1997.
- Krugman P., *Development, Geography, and Economic Theory*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge–Massachusetts–London 1995.
- Krupski R. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, PWE, Warszawa 2005.
- Krupski R., *Wykorzystanie chaosu w zarządzaniu – organizacja w ruchu [w:] Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, red. R. Krupski, PWE, Warszawa 2005.
- Krzakiewicz K. (red.), *Kształtowanie procesu zmian w organizacjach*, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 88, Poznań 2007.
- Krzakiewicz K. (red.), *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Krzakiewicz K. (red.), *Zmiany we współczesnych organizacjach*, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 76, Poznań 2006.
- Krzakiewicz K., *Iluzja doskonałości zarządzania jako źródło sytuacji kryzysowych [w:] Zmiany we współczesnych organizacjach*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 76, Poznań 2006.
- Krzakiewicz K., *Innowacje w zarządzaniu antykryzysowym [w:] Zmiana warunkiem sukcesu. Zmiana a innowacyjność organizacji*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1045, Wrocław 2004.

- Krzakiewicz K., *Kryzysy w cyklu rozwoju organizacji* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Krzakiewicz K., *Metodyka zarządzania antykryzysowego* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1092, Wrocław 2005.
- Krzakiewicz K., *Strategia zmian antykryzysowych* [w:] *Zmiany w organizacji – przyczyny i konsekwencje*, red. K. Zimniewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 105, Poznań 2008.
- Krzakiewicz K., *Zarządzanie antykryzysowe w organizacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Krzemińska D., *Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Krzyżanowski L., *Podstawy nauki zarządzania*, PWN, Warszawa 1985.
- Kubiak J., *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Kuciński K., *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- Kuciński K., Mączyńska E. (red.), *Zagrożenie upadłością*, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Kuczowicz J., *Ocena wiarygodności kontrahenta w transakcjach małego przedsiębiorstwa* [w:] *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie*, red. A. Kopczuk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2004.
- Kujawa J., Klimek H., Gutowski T. (red.), *Wspólna europejska a polska polityka morska*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Kujawski B., *Podstawy ogłoszenia upadłości*, seria: Biblioteka Prawnicza, Warszawa 1937.
- Kulawczuk A., *Wpływ działalności sądów na funkcjonowanie firm i rozwój przedsiębiorczości. Analiza i przedsięwzięcia usprawniające*, Wydawnictwo Krajowej Izby Gospodarczej, Warszawa 2002/2003.
- Kumor I., Strojek-Filus M., *Odzwierciedlenie skutków upadłości likwidacyjnej przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 32(625).
- Kusak A., *Planowanie potrzeb w zakresie kapitału obrotowego*, „Problemy Zarządzania” 2008, nr 3(21).
- Kusak A., *Próg wypłacalności – ujęcie statyczne i dynamiczne*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14).
- Kuźnicki L., Urbanek A., *Zasady nauki o ewolucji*, t. 1, PWN, Warszawa 1967.
- Kuźnicki L., Urbanek A., *Zasady nauki o ewolucji*, t. 2, PWE, Warszawa 1970.
- Kwaśnicki W., *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego (część I)*, „Gospodarka Narodowa”, R. VII, 1996, nr 10(75).
- Kwiatkowski E., Tokarski T., *Determinanty przestrzennego zróżnicowania wydajności pracy*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 10.
- Lamarck J.B., *Filozofia zoologii*, przeł. K. Zaćwilichowska, red. T. Wolski, PWN, Warszawa 1960.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998; 2005.

- Langer E., *Professor Ronald Coase: Economist who won the Nobel Prize*, „Washington Post”, 6.09.2013, <http://www.independent.co.uk>.
- Łastowski K., *Rozwój teorii ewolucji. Studium metodologiczne*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1987.
- Łaszyn A., *Kryzys w siedmiu odśłonach (cz. II)*, „Marketing w Praktyce” 2001, nr 12(46).
- Łęcki P., *Zabezpieczenie i egzekwowanie wierzytelności pieniężnych* [w:] *Finanse i bankowość. Zarys problematyki*, red. E. Bogacka-Kisiel, M. Łyszczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Leksykon zarządzania*, red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2004.
- Lepczyński B. (red.), *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej – konsekwencje dla banków oraz propozycje usprawnień*, Związek Banków Polskich, Gdańsk–Warszawa 2013.
- Lesiński B., Rozwadowski W., *Historia prawa sądowego. Zarys wykładu*, Ars boni et aequi, Poznań 2007.
- Lesiński B., Rozwadowski W., *Historia prawa*, wyd. 4, PWN, Warszawa 1981.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*, PWE, Warszawa 2004.
- Lewandowski R., Wołowski P., *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Lichota W., *Metody wczesnego ostrzegania o zmianach sytuacji finansowej przedsiębiorstw*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 10.
- Lichtarski J., *O koncepcjach i metodach zarządzania w warunkach kryzysu* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2004, nr 50.
- Lichtarski J., *Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w stanie kryzysu* [w:] *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze*, red. T. Listwan, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 761, Wrocław 1997.
- Lidwa W., Krzeszowski W., Więcek W., *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa 2010.
- Limerick D., Cunnington B., *Managing the New Organisation: A Blueprint for Networks and Strategic Alliances*, „Business and Professional Chatswood”, NSW 1993.
- Lisiecki M. (red.), *Zmiany jako czynnik rozwoju organizacji*, seria: Studia i Materiały Instytutu Zarządzania i Marketingu KUL, t. 2, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003.
- Lisiecki M., *Konieczność zmian oraz ogólne zasady ich wprowadzania w organizacjach* [w:] *Zmiany jako czynnik rozwoju organizacji*, red. M. Lisiecki, seria: Studia i Materiały Instytutu Zarządzania i Marketingu KUL, t. 2, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003.
- Listwan T. (red.), *Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjno-zarządcze*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 761, Wrocław 1997.
- López-García P., Puente S., *Business Demography in Spain: Determinants of Firm Survival*, Banco de España Documentos de Trabajo, 2006, no. 0608.
- Lorenz E.N., *Climatic Determinism*, „Meteorological Monographs” 1968, vol. 8, no. 30.
- Lorenz E.N., *Deterministic non-periodic flows*, „Journal of the Atmospheric Sciences” 1963, vol. 20.
- Luszniewicz A., Słaby T., *Statystyka z pakietem komputerowym STATISTICA PL. Teoria i zastosowania*, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Majeed S., Majid Makki M.A., Saleem S., Aziz T., *The Relationship of Cash Conversion Cycle and Profitability of Firms: An Empirical Investigation of Pakistani Firms*, „Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking (JEIEFB)” January 2013, vol. 1, no. 1.

- Maksimowicz-Ajchel A., *Wstęp do statystyki. Metody opisu statystycznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Malara Z., *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Malara Z., *Przedsiębiorstwo w okresie kryzysu. Problemy funkcjonowania oraz ich rozwiązywanie* [w:] *Systemowe aspekty zarządzania organizacjami*, red. B. Nogalski, B. Wierzbička, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2011, nr 4/1.
- Malina A., *Analiza czynnikowa jako metoda klasyfikacji regionów Polski*, „Przegląd Statystyczny”, R. LIII, 2006, z. 1.
- Malmberg A., Maskell P., *The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering*, „Environment and Planning A” 2002, no. 34(3).
- Malthus T.R., *Prawo ludności*, objaśnienia i przedmowa A. Krzyżanowski, przeł. K. Stein, Wydawnictwo De Agostini Polska we współpracy z Ediciones Altaya Polska, Warszawa 2003.
- Manikowski A., Psyk A. (red.), *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.
- Manta J., Antunes A., Portugal P., *Borrowing Patterns, Bankruptcy and Voluntary Liquidation*, Banco de Portugal Working Paper, no. 27/2010.
- Marcinkowska M., *Roczny raport z działań i wyników przedsiębiorstwa. Nowe tendencje w sprawozdawczości biznesowej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Marcinkowska M., *Sprawozdania finansowe jako źródło informacji do rzetelnej wyceny przedsiębiorstwa – kluczowe problemy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2010, nr 586.
- Margut A., „*Weak signals*” w procesie zarządzania kryzysowego [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, red. J. Bieliński, R. Płoska, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 3/2.
- Markowicz I., „*Demografia*” firm – analiza zmian w populacji firm w Polsce, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2008, nr 2.
- Markowicz I., Stolorz B., *Wykorzystanie analizy historii zdarzeń do konstrukcji tablic żywotności firm*, „Wiadomości Statystyczne” 2006, nr 4(539).
- Markowicz I., Stolorz B., *Zastosowanie testu Gehana do porównywania funkcji przeżycia firm*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2008, nr 2.
- Markowski T., *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego* [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Marszałkowska-Krześ E., Gil I., *Postępowanie w sprawach upadłościowych i rejestrowych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Martyniuk O., *Jak zmniejszyć ryzyko kredytowe (utrata płynności)*, „Rachunkowość” 2013, nr 8.
- Marusz E.W., *Znaczenie cech jakościowych sprawozdań finansowych*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 5.
- Masiukiewicz P., *Priorytet procesów naprawczych* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60).
- Masiukiewicz P., *Wielkie korporacje a ryzyko systemowe*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas” 2014, z. 1.
- Masny M., *Twórcza księgowość*, „Bank” 2009, nr 7–8.
- Matusiak M., *Długi na (kryzysowej) wadze*, „Bank” 2009, nr 2.
- Matwiejczuk R., *Efektywność – próba interpretacji*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 11.

- Matwiejuk J., Interpelacja do Prezesa Rady Ministrów w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw, nr 15256 (SPS-023-15256/10), 18.03.2010.
- Mayr E.W., *Animal Species and Evolution*, Mass, Cambridge 1963.
- Mączyńska E., *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny i rzeczywisty* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013.
- Mączyńska E. (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008.
- Mączyńska E., *Bankructwa przedsiębiorstw. Wymiar teoretyczny, statystyczny i rzeczywisty* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60).
- Mączyńska E., *Białe plamy i pułapki dzisiejszej rachunkowości (z perspektywy użytkownika)*, „Rachunkowość” 2007, nr 9.
- Mączyńska E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
- Mączyńska E., *Globalizacja ryzyka a systemy wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw* [w:] *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka*, red. D. Appenzeller, seria: Zeszyty Naukowe nr 49, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2004.
- Mączyńska E. (red.), *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Mączyńska E., *Ocena kondycji przedsiębiorstwa*, „Życie Gospodarcze” 1994, nr 38.
- Mączyńska E., *Ocena ryzyka upadłości przedsiębiorstwa* [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Mączyńska E., *Przedsiębiorstwa wobec kryzysu i naruszonej równowagi* [w:] *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
- Mączyńska E., *Systemy wczesnego ostrzegania przed zagrożeniami w działalności gospodarczej w warunkach globalnej niepewności* [w:] *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
- Mączyńska E., *Systemy wczesnego ostrzegania*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2004, nr12(373).
- Mączyńska E., *Upadłości przedsiębiorstw. Raport*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1.
- Mączyńska E., *Zagrożenie i szansa upadłości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2007, nr 3.
- McKelvey B., *Organizational systematics: Taxonomy, evolution, classification*, University of California Press, Berkeley 1982.
- McLaughlin G.E., *Industrial Location and National Resources*, National Resources Planning Board, United States Government Printing Office, Washington 1943.
- Mengistae T., *Competition and entrepreneurs' capital in small business longevity and growth*, „Journal of Development Studies” 2006, vol. 42.
- Merwin C., *Financing small corporations: in five manufacturing industries, 1926–36*, „National Bureau of Economic Research” 1942.
- Meyer A.D., Brooks G.R., Goes J.B., *Environmental jolts and industry revolutions: organizational responses to discontinuous change*, „Strategic Management Journal” 1990, vol. 11.

- Micek G., *Grona przedsiębiorczości jako przedmiot analizy oraz instrument rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach polskich*, „Przegląd Geograficzny” 2008, nr 80.
- Michalak J.M., *O przesłankach zmian w funkcjonowaniu organizacji, czyli „moda na zmiany”*, „Acta Universitatis Lodzensis” 2010, Folia Oeconomica, nr 234.
- Michalewicz J., *Elementy demografii historycznej*, PWN, Warszawa 1979.
- Michalski G., *Definicja i znaczenie krótkoterminowej płynności finansowej* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1042, Wrocław 2004.
- Michalski G., *Ocena finansowa kontrahenta na podstawie sprawozdań finansowych*, ODDK, Gdańsk 2008.
- Micherda B., *Aspekty etyczne współczesnej rachunkowości* [w:] *Współczesne uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa 2013.
- Micherda B. (red.), *Współczesne uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, Difin, Warszawa 2013.
- Micherda B., Górka Ł., Szulc M., *Zarządcza interpretacja sprawozdania finansowego*, Difin, Warszawa 2010.
- Mikosik S., *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Miller D., Friesen P.H., *Momentum and revolution in organizational adaptation*, „Academy of Management Journal” 1980, vol. 23.
- Miller D., Friesen P.H., *Organizations: A quantum view*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall 1984.
- Miller M.H., Stiglitz J.E., *Bankruptcy Protection Against Macroeconomic Shocks: The Case for a „Super Chapter 11”*, [b.m.] 1999.
- Misiołek K., *Mierniki oceny przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2003, nr 3.
- Missala W., *Ostrzegawcza rola sprawozdawczości finansowej* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Modigliani F., Miller M.H., *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction*, „American Economic Review” 1963, no. 53.
- Modigliani F., Miller M.H., *The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review” 1958, no. 48.
- Modzelewski P., Citko W., *Modelowanie dynamiki chaotycznej w środowisku Matlab-Simulink*, „Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni” 2011, nr 70.
- Morawska S., *Efektywność oraz skuteczność postępowań upadłościowych na tle praktyki sądowej – perspektywa wierzycieli* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Efektywność postępowań upadłościowych*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2013, nr 1(60).
- Morawska S., *Mediacje jako alternatywa dla postępowań upadłościowych* [w:] *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty ekonomiczne i prawne*, red. E. Mączyńska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013.
- Morawska S. (red.), *Modele postępowań upadłościowych w Polsce i wybranych krajach UE*, Oficyna Prawa Polskiego, Warszawa 2011.
- Morawska S., *Przedsiębiorca w obliczu upadłości. Diagnoza i propozycje zmian systemu instytucjonalnego w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2013.
- Morawska S., Roszkowska P., *Interesariusze w procesie upadłości przedsiębiorcy*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2011, nr 2.

- Muczyński A., Mrozik A., *Klasyfikacja zasobów budynkowych gminy metodą analizy skupień*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości (Journal of the Polish Real Estate Scientific Society)” 2009, vol. 17, nr 4.
- Murdoch A., *Komunikowanie w kryzysie. Jak uratować wizerunek firmy*, Poltext, Warszawa 2003.
- Murugesu T., *Effect of Cash Conversion Cycle on Profitability: Listed Plantation Companies in Sri Lanka*, „Research Journal of Finance and Accounting” 2013, vol. 4, no. 18.
- Muszyńska J., Zdunek E., *Ekonometryczna analiza upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2005* [w:] *Dynamiczne modele ekonometryczne*, red. Z. Zieliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2007.
- Nahotko S., *Narzędzia zarządzania*, „Bank” 2007, nr 9.
- Najder J., *Teoria przerwanej równowagi – główne założenia i pojęcia*, „Filozoficzne Aspekty Genezy” 2009/2010, t. 6/7.
- Neff P., Williams R., *Identification and Measurement of an Industrial Area's Export Employment in Manufacturing*, Proceedings of the Western Committee on Regional Economic Analysis 1952.
- Nehrebecka N., Dzik A.M., *Business demography in Poland: microeconomic and macroeconomic determinants of firm survival*, „Working Papers, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw” 2013, no. 8(93).
- Nehrebecka N., Dzik A.M., *Konstrukcja miernika szans na bankructwo firmy*, „Materiały i Studia. Narodowy Bank Polski” 2012, z. 280.
- Nelson R., Winter S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The President and Fellows of Harvard College, [b.m.] 1982.
- Nesterak J., Zmuda J., *Statyczna a dynamiczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe. Wyższa Szkoła Ekonomii i Informatyki w Krakowie”, 2005 nr 3.
- Nesterowicz P., *Organizacja na krawędzi chaosu. Konkutowanie w warunkach ciągłej zmiany i niepewności*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2001.
- Nicholson N., White R., *Darwinism – A new paradigm for organizational behavior?*, „Journal of Organizational Behavior” 2006, vol. 27.
- Noetzel P., *Strukturalne i zredukowane modele pomiaru ryzyka kredytowego wykorzystywane w praktyce bankowej*, „Economy and Management” 2011, no. 1.
- Nogalski B., *Strategie przedsiębiorstw w sektorach schyłkowych na przykładzie sektora stoczniowego. Uwarunkowania i ewolucja zachowań strategicznych* [w:] *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M. Romanowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- Nogalski B., Macinkiewicz H., *Wzorzec dynamicznego reagowania jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacji kryzysowej* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Integracja, globalizacja, regionalizacja – wyzwania dla przedsiębiorstw*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 963, Wrocław 2002.
- Nogalski B., Macinkiewicz H., *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem. Pokonać kryzys i wygrać*, Difin, Warszawa 2004.
- Nogalski B., Surawski B.M., *Informacja strategiczna i jej rola w zarządzaniu przedsiębiorstwem* [w:] *Informacja w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozyskiwanie, wykorzystanie i ochrona (wybrane problemy teorii i praktyki)*, red. R. Borowiecki, M. Kwieciński, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003.
- Nogalski B., Wierzbicka B. (red.), *Systemowe aspekty zarządzania organizacjami*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2011, nr 4/1.
- Nowakowska M., *Teorie badań. Ujęcie modelowe*, PWN, Warszawa 1977.

- Nowara W., Szarzec K., *Przestępstwa gospodarcze jako przyczyna upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Nowara W., Szarzec K., *Skutki procesów upadłościowych i układowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2002* [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004.
- Obal T., Szymańska M., *Upadłość banku inwestycyjnego na przykładzie Lehman Brothers*, „Bezpieczny Bank” 2009, nr 1(38).
- Obłój K., *O zarządzaniu refleksyjnie*, MT Biznes, Warszawa 2007.
- Oetzel J.M., Bettis R.A., Zenner M. *Country Risk Measures: how Risky Are They?*, „Journal of World Business” 2001, 36(2).
- Okólski M., *Demografia. Podstawowe pojęcia, procesy i teorie w encyklopedycznym zarysie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Okólski M., Fihel A., *Demografia. Współczesne zjawiska i teorie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Olkowska W., Gumkowska A., *Płynność finansowa budowlanych spółek kapitałowych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2008, nr 10.
- Olszewska M., Podel W., *Nowe prawo upadłościowe. Praktyczny przewodnik dla przedsiębiorców*, Difin, Warszawa 2004.
- Ooghe H., Prijcker S., *Failure processes and causes of company bankruptcy – a typology*, „Working Paper of Universiteit Gent” 2006.
- Opinion of The United States Bankruptcy Court for the District of Delaware, Case No. 08-12229 (MFW), <http://www.deb.uscourts.gov/sites/default/files/opinions/judge-mary-f.walrath/wamu-v.oregon-otc-f12-19-12.pdf>.
- Orechwa-Maliszewska E., Paszkowski J. (red.), *Finanse i zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach kryzysu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2010.
- Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Orzeł J., *Ilościowe metody pomiaru ryzyka operacyjnego*, „Bank i Kredyt”, lipiec 2005.
- Osbert-Pociecha G., *Złożoność organizacji jako bariera jej rozwoju* [w:] *Determinanty potencjału rozwojowego organizacji*, red. A. Stabryła, K. Woźniak, Mfiles.pl, Kraków 2012.
- Otta W.J., *Teoria przedsiębiorstwa a przejście do gospodarki rynkowej*, „Ekonomista” 1996, nr 1.
- Pabis R., *Pisma spółek handlowych*, t. 5, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Pagano U., *Veblen, New Institutionalism and the Diversity of Economics Institutions*, CASE-CEU Working Papers Series, Warsaw 1998.
- Pannert M., *Wpływ upadłości likwidacyjnej na wykonanie zobowiązań z umów wzajemnych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
- Paradysz J., *Apologia demografii, czyli istnienie demografii bez ludności*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 2 (597).
- Parysek J.J., Wojtasiewicz L., *Metody analizy regionalnej i metody planowania regionalnego*, seria: Studia – Polska Akademia Nauk. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, t. 69, PWN, Warszawa 1979.

- Pastusiak R., *Zatory płatnicze a bankructwo przedsiębiorstw. Propozycja rozwiązań systemowych na podstawie wykorzystania rachunku bankowego* [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1200, Wrocław 2008.
- Pawłowska M., Popowski P., Sawicka A., Tymoczko I., *Determinanty zmian zapasów w sektorze polskich przedsiębiorstw niefinansowych – wyniki empiryczne*, „Bank i Kredyt”, styczeń 2007.
- Paździor A., *Mankamenty zysku księgowego jako miernika oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2008, nr 4.
- Penc J., *Kreatywne kierowanie. Organizacja i kierownik jutra. Rozwiązywanie problemów kadrowych*, Agencja Wydawnicza PLACED, Warszawa 2000.
- Penc J., *Systemowe zarządzanie organizacją. Nowe zadania, funkcje i reguły gry*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie, Szczytno 2007.
- Penrose E., *Biological analogies in the theory of the firm*, „The American Economic Review” 1952, no. 42(5).
- Perechuda K. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, Agencja Wydawnicza PLACED, Warszawa 2000.
- Perez C., *Technological Revolutions and Techno-economic Paradigms*, „Cambridge Journal of Economics” 2010, vol. 34.
- Petersen A., Rajan R., *Trade credit – theories and evidence*, „Review of Financial Studies” 1997, no. 10.
- Petraniuk J.S., *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 12.
- Piątek Z., *Procedury i przedsięwzięcia systemu reagowania kryzysowego*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2005.
- Piech K., Wierus K. (red.), *Ostatni światowy kryzys finansowy: przyczyny, przebieg, polityka, przedsiębiorstwa*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012.
- Pieter J., *Ogólna metodologia pracy naukowej*, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław–Warszawa–Kraków 1967.
- Pietrek G., *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*, Wydawnictwo Akademii Pomorskiej w Słupsku, Słupsk 2013.
- Pindelski M. (red.), *Najgorsze strategie i praktyki zarządzania. Historia upadków przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008.
- Piontek J., *O przedmiocie antropologii ekologicznej. Szkic problematyki*, „Przegląd Antropologiczny” 1987, t. 53, z. 1–2.
- Pisera R., *Wzrost plajt, bankructw i upadłości*, „Prawo i Finanse w Biznesie” 1995, nr 2.
- Pluta W. (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1109, Wrocław 2006.
- Pociecha J., *Problemy prognozowania bankructwa firmy metodą analizy dyskryminacyjnej*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2007, nr 205.
- Podel W., Olszewska M., *Upadłość w praktyce. Komentarz, orzecznictwo, piśmiennictwo, wzory, przykłady, przepisy*, Difin, Warszawa 2010.
- Pogodzińska M., Sojak S., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia XXV. Nauki Humanistyczno-Społeczne” 1995, z. 299.
- Polityka Nowej Szansy*, Departament Innowacji Przemysłu, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
- Popper K., *The Poverty of Historicism*, Routledge, London 1957.

- Portalska A., Kornatowicz O., *Odzyskiwanie należności pieniężnych*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, Hampshire–London 1990.
- Poznańska K., *Ewolucyjny model upadłości [w:] Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Prandecka B., *Problemy teorii i praktyki lokalizacji inwestycji*, seria: Studia – Polska Akademia Nauk. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, t. 74, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1980.
- Prusak B., *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Prusak B. (red.), *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2007.
- Prusak B., *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005.
- Ptak-Chmielewska A., *Dostępność i przydatność danych do analizy przeżycia przedsiębiorstw*, „Wiadomości Statystyczne” 2012, nr 6 (613).
- Pułaska-Turyna B., *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011.
- Quintero J.P., *Regional Economic Development: An Economic Base Study and Shift-Share Analysis of Hays County, Texas*, Applied Research Projects, Paper 259, Texas State University – San Marcos 2007.
- Rachoń M., *Studium analityczno-badawcze standingu finansowego polskich i amerykańskich przedsiębiorstw w kryzysie*, „Przegląd Organizacji” 2007, nr 2.
- Rafuse M., *Working capital management: An urgent need to refocus*, „Journal of Management Decision” 1996, no. 34(2).
- Rao C.R., Fisher R.A., *The founder of modern statistics*, „Statistical Science” 1992, vol. 7.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.
- Rathika S., Nimalathasan B., *Cash Conversion Cycle and Profitability: A Case Study of Selected Listed Manufacturing Companies in Sri Lanka*, Proceedings of the Abstracts of Jaffna University International Research Conference (JUICE-2012).
- Regester M., Larkin J., *Zarządzanie kryzysem*, PWE, Warszawa 2005.
- Rekomendacje Zespołu Ministra Sprawiedliwości ds. Nowelizacji Prawa Upadłościowego i Naprawczego, red. J. Płoch, Ministerstwo Sprawiedliwości RP, Warszawa 2012.
- Richards V.D., Laughlin E.J., *A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis*, „Financial Management” 1980, vol. 9, no. 1.
- Roeske-Słomka I. (red.), *Prace Statystyczne i Demograficzne*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2008, nr 110.
- Rogozińska-Mitrut J., *Podstawy zarządzania kryzysowego*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2010.
- Romanelli E., Tushman M.L., *Organizational transformation as Punctuated Equilibrium: An Empirical Test*, „The Academy of Management Journal” 1994, vol. 37, no. 5.
- Romanowska M., *Aspiracje rozwojowe polskich przedsiębiorstw [w:] Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, red. M. Romanowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.

- Romanowska M., *Kształtowanie wartości firmy w oparciu o kapitał intelektualny* [w:] *System informacji strategicznej. Wywiad gospodarczy a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, red. R. Boro-wiecki, M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001.
- Romanowska M., *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2009.
- Romanowska M. (red.), *Podstawy organizacji i zarządzania*, Difin, Warszawa 2001.
- Romanowska M. (red.), *Strategiczna transformacja polskich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- Romanowska M., Cygler J. (red.), *Granice zarządzania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2014.
- Romanowska M., Dworzecki Z., *Teoria i praktyka zarządzania* [w:] *Podstawy organizacji i zarządzania*, red. M. Romanowska, Difin, Warszawa 2001.
- Rosiek J., Zyguła A., *Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – tendencje i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2009, t. 2, nr 2(13).
- Rosińska-Bukowska M., *Kryzys w Strefie Euro – wybrane aspekty makro- i mikroekonomiczne*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 2012, nr 273.
- Rutkowska A., *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2013, nr 1/4.
- Rutkowska J., *Zdolność płatnicza w prognozowaniu upadku przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2001, nr 550.
- Rydzak W., *Reputacja a działania informacyjne organizacji w sytuacjach kryzysowych i determinan-ty ich wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- Rytwińska M., *Przelew wiarygodności na zabezpieczenie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, War-szawa 2007.
- Ryżewska S., *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*, Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji, Poznań 2009.
- Sadowski W. (red.), *Mała encyklopedia statystyki*, PWE, Warszawa 1976.
- Safin K., *Ciągłość i zmiana w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem* [w:] *Granice zarządzania*, red. M. Romanowska, J. Cygler, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2014.
- Sajdak M., *Podejście teoretyczne w zarządzaniu kryzysowym* [w:] *Kształtowanie procesu zmian w organizacjach*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Po-znaniu, nr 88, Poznań 2007.
- Savage L.J., *The writings of Leonard Jimmie Savage: A Memorial Selection*, American Statistical As-sociation and the Institute of Mathematical Statistics, Hayward–Calif 1981.
- Schäfer D., Talavera O., *Small business survival and inheritance: evidence from Germany*, „Small Business Economics” 2009, vol. 32.
- Schall L., Haley Ch., *Financial Management*, McGraw-Hill, New York 1983.
- Schopf T.J.M. (red.), *Models in Paleobiology*, Freeman, Cooper and Co., San Francisco 1972.
- Schumpeter J.A., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York–London 1939.
- Schumpeter J.A., *Development*, „Journal of Economic Literature”, March 2005, vol. XLIII.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Schuster H.G., *Chaos deterministyczny. Wprowadzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Schuster H.G., Just W., *Deterministic Chaos. An Introduction*, Wiley-Vch Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim 2005.

- Senge P.M., *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, przeł. H. Korolewska-Mróż, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- Shin H., Soenen L., *Efficiency of working capital and corporate profitability*, „Financial Practice and Education” 1998, no. 8(2).
- Siedlecki R., *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Siemińska E., *Ryzyko oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Sikorski A., *Systemy wczesnego ostrzegania jako narzędzie wspomagające budowę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2006, nr 1.
- Simon H.A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1995, no. 1.
- Singh J.V., Lumsden C.J., *Theory and research in organizational ecology*, „Annual Review of Sociology” 1990, no. 16.
- Skalik J., *Problem zmiany w zarządzaniu kryzysowym* [w:] *Strategie przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, red. K. Krzakiewicz, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 50, Poznań 2004.
- Skalik J., *Sukces w zarządzaniu zagrożonymi organizacjami, sukces organizacji. Istota, pomiar, uwarunkowania*, red. R. Rutka, P. Wróbel, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 2/1.
- Skalik J., *Zmiana a kryzys organizacji* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Zarządzanie przełomu wieków*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 879, Wrocław 2000.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Dynamika zmian w organizacji – ewolucja czy rewolucja*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1141, Wrocław 2006.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Integracja, globalizacja, regionalizacja – wyzwania dla przedsiębiorstw*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 963, Wrocław 2002.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1092, Wrocław 2005.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Transformacja przedsiębiorstw – problemy, metody, efekty*, t. 1, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 916, Wrocław 2001.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Zarządzanie przełomu wieków*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 879, Wrocław 2000.
- Skalik J. (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Zmiana a innowacyjność organizacji*, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1045, Wrocław 2004.
- Skarga B., *Comte*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1977.
- Skoczylas W. (red.), *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.

- Skoczylas W., *Instrumenty oceny rentowności przedsiębiorstw* [w:] *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, red. W. Skoczylas, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.
- Skoczylas W., *Sterowanie płynnością finansową przedsiębiorstwa za pomocą controllingu finansowego*, „Rachunkowość” 2013, nr 1.
- Skoczylas W., *Zakres i sposób ustalania wskaźników stosowanych do analizy finansowej przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2004, nr 1/2.
- Skowronek C., *Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2005 – podstawowe zjawiska i tendencje*, „Problemy Zarządzania” 2006, nr 4(14).
- Skowronek-Mielczarek A., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1997.
- Slatter S., Lovett D., *Corporate Tournaround*, Penguin Books, Harmondsworth 1999.
- Slatter S., Lovett D., *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa 2001.
- Smaga K., *Postępowanie naprawcze. Prawda i mity*, „Magazyn Stowarzyszenia Lubelski Klub Biznesu” 2008/2009, nr 171.
- Sobiecki R., Pietrewicz J.W. (red.), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
- Socha J., Orłowski W., Konieczny T., *Rok kryzysu. Co dalej? Wyzwania stojące przed spółkami*, PricewaterhouseCoopers, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/rok-kryzysu.pdf>.
- Sojak S., *Analiza prognozy rentowności*, „Rachunkowość” 2012, nr 10.
- Sojak S., *Przyczyny rozwoju i upadku przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w latach 1990–1998 w ocenie banków*, „Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu” 2001, nr 1(1).
- Sojak S. (red.), *Założyć firmę i nie zbankrutować – aspekty zarządcze*, Difin, Warszawa 2009.
- Sorkin A.R., *Zbyt wielcy by upaść. Kronika walki, jaką Wall Street i Waszyngton stoczyły wspólnie, by uchronić przed upadkiem system finansowy. I siebie*, Kurhaus Publishing Kurhaus Media, Warszawa 2012.
- Sparrow C., *The Lorenz Equations: Bifurcations, Chaos, and Strange Attractors*, „Applied Mathematical Sciences” 1982, vol. 41.
- Specyfika badania sprawozdań finansowych w dobie kryzysu*, „Rachunkowość” 2009, nr 5.
- Spencer H., *Social Statics*, London 1868.
- Sprenger R.K., *Wer viel misst, misst viel Mist*, „Brand Eins Wirtschaftsmagazin”, 08/02.
- Stabryła A. (red.), *Zarządzanie w kryzysie*, Mfiles, Kraków 2010.
- Stabryła A., Woźniak K. (red.), *Determinanty potencjału rozwojowego organizacji*, Mfiles.pl, Kraków 2012.
- Stanisz A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, t. 1, *Statystyki podstawowe*, StatSoft, Kraków 2006.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3, Warszawa 2012.
- Stanley S.M., *The new evolutionary timetable. Fossils, Genes and the Origin of Species*, Harper & Row Limited, London 1981.
- Starzyk T., *Na granicy bankructwa*, „Gazeta Bankowa” 2012, nr 10.
- Staszkiwicz P.W., *GDP and insolvency*, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 4428, February 2013.
- Statystyka w praktyce społeczno-gospodarczej*, red. J. Kolonka, W. Gamrot, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Katowice 2009.

- Stec M., Janas A., *Analiza porównawcza metod klasyfikacji województw*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 4.
- Stefanowicz B., *O demografii bez ludności*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 2(597).
- Stępień P., Strąk T., *Wielowymiarowe modele logitowe oceny zagrożenia bankrutem polskich przedsiębiorstw* [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w UE*, t. 1, red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Stoelhorst J., *Darwinian foundations for evolutionary economics*; „Journal of Economic Issues” 2008, no. 42(2).
- Strebel P., *Jak zmniejszyć opór wobec zmian*, „Zarządzanie na Świecie” 1997, nr 1.
- Stropolis A., *A Guide to Entrepreneurship*, Houghton Mifflin, New York 1982.
- Strotmann H., *Entrepreneurial survival*, „Small Business Economics” 2007, vol. 28.
- Stryjakiewicz T., *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1999.
- Stryjewski T., *Symulacyjna prognoza rozmiarów kryzysu w przedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 3.
- Strzelecki Z. (red.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1999.
- Sułkowski Ł., *Epistemologia i metodologia zarządzania*, PWE, Warszawa 2012.
- Sułkowski Ł., *Ewolucjonizm w zarządzaniu. Menedżerowie Darwina*, PWE, Warszawa 2010.
- Ściborek Z., *Uwarunkowania procesu zarządzania w czasie kryzysu* [w:] *Finanse i zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach kryzysu*, red. E. Orechwa-Maliszewska, J. Paszkowski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2010.
- Śnieżek E., Wiatr M., *Kreatywna czy oszukańcza sprawozdawczość finansowa?*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 11.
- Świdarska G.K., *Jakość i źródła informacji o zagrożeniach upadłością* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Świeboda Z., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 3, LexisNexis, Warszawa 2006.
- Szczerbak M., *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce* [w:] *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, red. B. Prusak, Difin, Warszawa 2007.
- Szczerbak M., *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w świetle opinii syndyków i nadzorców sądowych* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Szczęsny W. (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Informacja finansowa i jej wykorzystanie w warunkach stosowania MSR/MSSF*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Szewc-Rogalska A., *Płynność finansowa przedsiębiorstw publicznych i prywatnych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 11.
- Szewc-Rogalska A., *Porównywalność wskaźników finansowych przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 8.
- Sztaba S. (red.), *Ekonomia od A do Z*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007.
- Szubański P., *Rośnie problem należności*, Raport Ubezpieczenia, „Businessman” 2010, nr 1.

- Szydło M., *Jurysdykcja krajowa w transgranicznych upadłościach w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Szyszkowska J., *Należności dochodzone na drodze sądowej w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym*, „Biuletyn Rachunkowości” 2011, nr 14(134).
- Tarka P., *Wyznaczniki efektywności działalności gospodarczej*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2010, nr 6.
- Tempczyk M., *Teoria chaosu dla odważnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Terrett S., *Angielskie prawo upadłościowe [w:] Modele postępowania upadłościowych w Polsce i wybranych krajach UE*, red. S. Morawska, Oficyna Prawa Polskiego, Warszawa 2011.
- Tkaczyk T.P., *Przyczyny wzrostu ryzyka przedsiębiorstw [w:] Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
- Tokaj-Krzewska A., Pyciński S. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2006.
- Tokarski A., *Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości*, „Przedsiębiorczość, Edukacja” 2012, nr 8.
- Tokarski A., *Koszty upadłości w aspekcie rachunkowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 56(737).
- Tokarski A., *Możliwości prezentacji kosztów upadłości w rachunku zysków i strat*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 58(757).
- Top 10 Bankruptcies, Empty Pockets*, <http://content.time.com>.
- Topper B., Lagadec P., *Fractal Crises – A New Path for Crisis Theory and Management*, „Journal of Contingencies and Crisis Management” 2013, vol. 21, no. 1.
- Tushman M.L., Anderson P., *Technological discontinuities and organizational environments*, „Administrative Science Quarterly” 1986, 31(3).
- Tushman M.L., Romanelli E., *Organizational evolution: a metamorphosis model of convergence and reorientation [w:] Research in Organisational Behaviour*, red. L.L. Cummings, B.M. Straw, vol. 7, JAI Press, Greenwich 1985.
- Twardochleb B., *Mierniki bankructwa przedsiębiorstw i ich związek ze wzrostem gospodarczym w Polsce [w:] Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*, red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- Urbanowska-Sojkin E., *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa 2013.
- Urbanowska-Sojkin E., *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.
- Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, przeł. J. Frentzel-Zagórska, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa 1998.
- Veblen T., *The theory of the leisure Class: an economic study of institutions*, introduction C. Wright Mills, New American Library, New York 1953.
- Ven van de A.H., Poole M.S., *Explaining Development and Change in Organizations*, „The Academy of Management Review” 1995, vol. 20, no. 3.
- Walas-Trębacz J., Ziarko J., *Podstawy zarządzania kryzysowego, cz. 2, Zarządzanie kryzysowe w przedsiębiorstwie*, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2011.
- Walkowska K., *W sprawie terminologii stosowanej w statystyce*, „Wiadomości Statystyczne” 2010, nr 12(595).

- Wallace A.R., *W cieniu Darwina*, przeł. M. Ryszkiewicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- Waśniewski T., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1993.
- Wawrzyniak Ł., *Znaczenie elastyczności dla organizacji w kryzysie* [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Przeobrażenia metod i praktyk zarządzania*, red. J. Skalik, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Wawrzyniak B., *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa 1999.
- Wawrzyniak B. (red.), *Zarządzanie w kryzysie. Koncepcje – badania – propozycje*, PWE, Warszawa 1985.
- Wąsowski W., *Istota i warunki utrzymania płynności finansowej*, „Przegląd Corporate Governance” 2011, nr 1(25).
- Wędzki D., „Benchmarking” w analizie finansowej, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 10.
- Wędzki D., *Logitowy model upadłości dla gospodarki polskiej – wnioski z badania* [w:] *Czas na pieniądze. Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w UE*, t. 1, red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Wędzki D., *Ocena zagrożenia kontynuacji działalności*, „Rachunkowość” 2009, nr 1/2.
- Wędzki D., *Sprawozdania finansowe przedsiębiorstw – kto, jakie, gdzie i kiedy składa*, „Rachunkowość” 2007, nr 1.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Wędzki D., *Wartości progowe wskaźników finansowych w ocenie upadłości na przykładzie budownictwa* [w:] *Zagrożenie upadłością*, red. K. Kuciński, E. Mączyńska, seria: Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. 93, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Wędzki D., *Wskaźniki finansowe stosowane do oceny zagrożenia upadłością – wnioski z badań polskich*, „Rachunkowość” 2004, nr 3/8.
- Weick K.E., *The social psychology of organizing*, Reading, MA: Addison-Wesley, [b.m.] 1979.
- Weinraub H., Visscher S., *Industry practice relating to aggressive conservative working capital policies*, „Journal of Financial and Strategic Decisions” 1998, no. 11(2).
- Wieczorek-Kosmala M., *Koncepcja zarządzania ciągłością działania (BCM) – walory aplikacyjne z perspektywy rozwiązań antykryzysowych* [w:] *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, red. K. Znanińska, M. Gorczyńska, seria: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.
- Wielska U., *Relacje z klientem w zarządzaniu kryzysowym w przedsiębiorstwie* [w:] *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, red. J. Bieliński, R. Płoska, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2009, nr 3/2.
- Więprzowski P., *Kryzys a zarządzanie finansami przedsiębiorstwa* [w:] *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2010.
- Wierzba D., *Firma w kryzysie*, „Bank” 2005, nr 6.
- Wierzba D., *Wczesne wykrywanie przedsiębiorstw zagrożonych upadłością na podstawie analizy wskaźników finansowych – teoria i badania empiryczne*, Wydawnictwo WSEI w Warszawie, Warszawa 2000.

- Wiktorowna Szatrowa J., *Działania anty kryzysowe jako akcja strategiczna. Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1025, Wrocław 2004.
- Winakor A., Smith R., *Changes in the financial structure of unsuccessful industrial corporations*, „University of Illinois Bulletin, Bureau of Business Research. College of Commerce and Business Administration” 1935, no. 51.
- Wiśniewski J.W., *Statystyczna metoda dynamicznej oceny płynności finansowej małego przedsiębiorstwa*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 8.
- Witczak H., *Natura i kształtowanie systemu zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Witosz A., Witosz A.J. (red.), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 4, LexisNexis, Warszawa 2012.
- Wojciechowska U. (red.), *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2001.
- Wojnicka E., Klimczak P., *Przestrzenne i regionalne zróżnicowania ośrodków wzrostu. Polaryzacja a wyrównywanie szans rozwojowych. Przegląd dla kształtowania polityki regionalnej państwa*, Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Gdynia–Rzeszów 2005.
- Wollin A., *Punctuated Equilibrium: Reconciling Theory of Revolutionary and Incremental Change*, „Systems Research and Behavioral Science” 1999, vol. 16.
- Wołodkiewicz W. (red.), *Prawo rzymskie. Słownik encyklopedyczny*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1986.
- Woźniak T., *Jakie wskaźniki finansowe powinniśmy monitorować aby sprawnie zarządzać firmą*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2011, nr 2.
- Wójciak M., *Metody oceny ryzyka kredytowego*, PWE, Warszawa 2007.
- Wróblewski R., *Państwo w kryzysie*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2001.
- Wróblewski R., *Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie 2010, nr 87.
- Wypych M., *Geografia przedsiębiorczości w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 1992, nr 9.
- Wypych M., *Polskie mikroprzedsiębiorstwa w układzie sektorowo-regionalnym (tendencje rozwojowe)*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, numer specjalny.
- Wypych M., *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw w pierwszych latach działalności*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2007, numer specjalny.
- Wysłocka E., *Kryzys – nieodłączny element funkcjonowania współczesnych organizacji [w:] Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, red. P. Bartkowiak, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2011, nr 199.
- Yarrow G., *Privatization in Theory and Practice*, „Economic Policy” 1986.
- Zabłocka-Kluczka A., *Sukces i kryzys – dwa bieguny procesu rozwoju organizacji? [w:] Sukces organizacji. Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne*, red. H. Czubasiewicz, W. Golnau, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego” 2007, nr 2.
- Zajac C., *Recenzje i omówienia: Menedżerowie Darwina. Wyzwania ewolucjonizmu w zarządzaniu*, „Współczesne Zarządzanie. Kwartalnik Środowisk Naukowych i Liderów Biznesu” 2010, nr 3.
- Zaleska M., *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2005.
- Zalety i wady zarządzania na podstawie wskaźników liczbowych, „Zarządzanie na Świecie” 2006, nr 1.

- Zaorska A. (red.), *Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2011.
- Zarębski M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa jako podstawowe ogniwo łańcucha logistycznego polskiej gospodarki rynkowej*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia” 2012, vol. 43, nr 1.
- Zarzecki D. (red.), *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Finansowanie przedsiębiorstw w UE*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Zarzecki D., *Użyteczność metod oceny zagrożenia bankructwem*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” 2001, nr 304(39).
- Zarzecki D. (red.), *Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- Zdyb M., *Jakie czynniki generują upadłość przedsiębiorstwa? Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw”, <http://e-rachunkowosc.pl>.
- Zedler F., *Prawo upadłościowe i naprawcze w zarysie*, wyd. 2, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2009.
- Zelek A., *Kryzys czyścic*, „Marketing w Praktyce” 2009, nr 1(131).
- Zelek A., *Upadłość przedsiębiorstwa jako skutek kryzysu finansowego. Casus: TUR Polisa SA*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 7–8.
- Zelek A., *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMASZ”, Warszawa 2003.
- Zelek A., *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2003, nr 3.
- Zieliński Z. (red.), *Dynamiczne modele ekonometryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2007.
- Zimbaro P., *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Zimmerman P., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 2, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Zimniewicz K. (red.), *Zmiany w organizacji – przyczyny i konsekwencje*, seria: Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 105, Poznań 2008.
- Znanińska K., Gorczyńska M. (red.), *Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw*, seria: Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.
- Zwolińska M., *Manual kryzysowy*, „Marketing w Praktyce” 2010, nr 1(143).
- Zych A., *Informacje podatkowe w sprawozdawczości statystycznej*, „Przegląd Organizacji” 1992, nr 11.
- Zych A., *Rola kwartalnego sprawozdania finansowego w systemie zarządzania i kierowania przedsiębiorstwem*, „Wiadomości Statystyczne” 2009, nr 6.
- Zych A., *Weryfikacja sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa a sprawozdawczość statystyczna z zakresu finansów*, „Wiadomości Statystyczne” 2007, nr 12.
- Zych A., *Wpływ roku obrotowego na wiarygodność sprawozdawczości statystycznej przedsiębiorstwa*, „Wiadomości Statystyczne” 2008, nr 8.

SPIS RYSUNKÓW

1.1. Źródła oraz relacje ekonomii ewolucyjnej w formułowaniu myśli i poglądów trzech współczesnych szkół ewolucyjnych według W. Kwaśnickiego	41
1.2. Związek pomiędzy przyrodą a gospodarką według R. Nelsona i S. Wintera	46
1.3. Chaos stanowiący odstępstwo od „nowej normalności” według Ph. Kotlera i J.A. Caslione’a	52
1.4. Morfogeneza <i>versus</i> patologia w cyklu życia przedsiębiorstwa – dychotomia procesu następstw sytuacji kryzysowych i punktu kryzysu właściwego	54
1.5. Warunki skutecznego wprowadzania zmian organizacyjnych według R.M. Kanter	63
1.6. Spirala związków przyczynowo-skutkowych w procesie eskalacji symptomów sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie	64
1.7. Patologiczna ścieżka rozwoju sytuacji kryzysowej – algorytm wybranych zdarzeń na drodze ku upadłości i likwidacji przedsiębiorstwa	68
1.8. Rozwinięty, wielofazowy model przebiegu sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie według A. Zelek	71
1.9. Pięciofazowy model rozwoju organizacji poprzez kryzysy według koncepcji L.E. Greinera	73
1.10. Symptomy kryzysu i towarzyszące im rodzaje ryzyka według E. Urbanowskiej-Sojkin	74
1.11. Trajektoria dziwnego atraktora E.N. Lorenza ($r = 28, \sigma = 10, b = 8/3$) jako przykład graficznego zobrazowania wrażliwości układu na zmiany własności początkowych – efekt motyla (gdzie: r – stała Rayleigha, σ – stała Prandtla)	82
1.12. Pięciofazowy rozwój cyklu życia przedsiębiorstwa – od sytuacji kryzysowej w organizacji ku likwidacji podmiotu gospodarczego	84
2.1. Przykłady największych bankructw przedsiębiorstw międzynarodowych o zasięgu globalnym (wartość firmy w mld USD)	91
2.2. Etap bankructwa w procesie rozwoju i transformacji sytuacji kryzysowej na drodze do upadłości i likwidacji przedsiębiorstwa	96
2.3. Etapy przebiegu postępowania upadłościowego w porządku prawnym wprowadzonym ustawą z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze – w ujęciu F. Zedlera	132
2.4. Przykładowe bilansowe ujęcie relacji majątku i źródeł finansowania działalności gospodarczej przez niewypłacalnego dłużnika (w rozumieniu art. 11 ust. 2 p.u.n.) – ekonomiczna analiza Prawa upadłościowego i naprawczego	138
2.5. Klasyfikacja kosztów postępowania upadłościowego według H. Chłodnickiej	158
2.6. Dychotomiczny podział wtórnie rozpatrywanych procesów upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	159
3.1. Schemat cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w ujęciu M. Sierpińskiej i T. Jachny	220

3.2. Znaczenie cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) dla wybranych miar efektywności prowadzonej działalności gospodarczej według S. Majeed, M.A. Majida Makki, S. Saleema i T. Aziza	230
4.1. Ogólna mapa upadłości przedsiębiorstw Polsce w latach 2007–2013	296
4.2. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON według stanu na koniec roku – wyniki badań $RBUP_{(i)}^{(l)}$	299
4.3. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON, metodyka: $RBUP_{(i)}^{(ll)}$	303
4.4. Mapa intensyfikacji upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 w odniesieniu do liczby złożonych wniosków upadłościowych w sądach gospodarczych, metodyka: $RBUP_{(i)}^{(lll)}$	305
4.5. Upadłości przedsiębiorstw prowadzone w trybie likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013	326
4.6. Formy organizacyjno-prawne upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 w podziale administracyjnym Polski	332
4.7. Przeważające formy własności sektora prywatnego i publicznego upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	334

SPIS TABEL

1.1. Definicje i podejścia do istoty zarządzania antykrzysowego w ujęciu wybranych autorów	58
1.2. Definicje i podejście do istoty zarządzania kryzysowego oraz zarządzania w sytuacjach kryzysowych w ujęciu wybranych autorów	59
2.1. Bankructwo a upadłość przedsiębiorstwa w ujęciu E. Mączyńskiej	100
2.2. Charakterystyka różnic oraz wspólnych obszarów znaczeniowych pojęć „bankructwo” i „upadłość” przedsiębiorstwa	103
2.3. Przegląd czynników determinujących wzrost ryzyka bankructwa i upadłości przedsiębiorstw w Polsce na podstawie wybranych badań przedmiotowych w latach 90. i współcześnie	105
2.4. Skala procesów likwidacyjnych, składanych wniosków upadłościowych oraz ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w latach 2007–2013	124
2.5. Znaczenie składowych kapitałów własnych w postaci zmiennych je tworzących: I_{t-1} – IX_{t-1} , na rok przed ogłoszonymi w Polsce w latach 2007–2013 upadłościami przedsiębiorstw – analiza nieparametryczna przy zastosowaniu współczynnika korelacji rang Spearmana	143
2.6. Ocena istotności statystycznej uzyskanych wyników współczynnika korelacji rang Spearmana w badaniu współzależności KW_{t-1} ze zmiennymi $\{I_{t-1}, II_{t-1}, \dots, IX_{t-1}\}$	144
2.7. Podstawowe filary restrukturyzacji zobowiązań, majątku oraz zatrudnienia przedsiębiorstwa zagrożonego niewypłacalnością i objętego postępowaniem naprawczym	146
2.8. Ewidencja złożonych (ZŁ) oraz zrealizowanych (ZR) wniosków o wszczęcie postępowania naprawczego w przedsiębiorstwach, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]	148
2.9. Liczba składanych wniosków naprawczych w relacji do liczby wniosków upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	149
2.10. Przykłady form zabezpieczania interesów wierzycieli i weryfikacji wiarygodności transakcji pomiędzy kontrahentami w obrocie gospodarczym	155
2.11. Prawne zabezpieczenia wiarygodności pieniężnych według A. Portalskiej i O. Kornatowicza	155
2.12. Charakterystyka wtórnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	160
2.13. Czas, jaki upłynął od pierwotnych do wtórnie orzekanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	163

3.1. Źródła i etapy gromadzenia sprawozdań finansowych i przygotowywania bazy danych z populacji generalnej przedsiębiorstw postawionych w stan upadłości w Polsce w latach 2007–2013	181
3.2. Zakres eliminacji sprawozdań finansowych przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013	184
3.3. Skala pozyskanych sprawozdań finansowych dotyczących działalności gospodarczej przedsiębiorstw w okresie od roku do 4 lat poprzedzających sądowe ogłoszenie ich upadłości	186
3.4. Badanie płynności finansowej przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych	191
3.5. Znaczenie płynności finansowej w kontekście zagrożenia bankrutwem i upadłością przedsiębiorstwa według polskich badaczy	200
3.6. Przegląd najczęściej występujących wskaźników finansowych w wybranych polskich modelach prognozowania upadłości przedsiębiorstw	205
3.7. Poziom oraz zdolność obsługi zadłużenia przedsiębiorstw – metodyka obliczeniowa wskaźników w analizie sprawozdań finansowych	208
3.8. Znaczenie analizy źródeł, struktury i zdolności obsługi zadłużenia w kontekście zagrożenia bankrutwem i upadłością przedsiębiorstwa według wybranych badaczy	217
3.9. Ocena aktywności i obrotowości rotacji w przedsiębiorstwach – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych	221
3.10. Znaczenie składowych CKG (cykli rotacji należności, zobowiązań i zapasów) w kontekście zagrożenia bankrutwem i upadłością przedsiębiorstwa według polskich badaczy	228
3.11. Badanie rentowności prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych	234
3.12. Badanie rentowności kapitałów i produktywności angażowanego w procesy gospodarcze majątku przedsiębiorstw – wybrane wskaźniki analizy sprawozdań finansowych	243
3.13. Nasilenie częstości występowania dodatniej wartości odchylenia względnego kosztów całkowitych $\Delta KC'$ jako negatywny symptom zbliżania się fazy upadłości w przedsiębiorstwach	264
3.14. Częstość występowania dodatniej wartości wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{KC}) wraz ze zbliżaniem się przedsiębiorstw do stanu ich upadłości, jaki miał miejsce w Polsce w latach 2007–2013	267
3.15. Częstość spełniania nierówności: $ROE > ROA > ROS$ w okresie od roku do 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013	269
4.1. Liczba upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013	295
4.2. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON – wyniki badań $RBUP_{(i)}^{(l)}$	298
4.3. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON – metodyka: $RBUP_{(i)}^{(n)}$	300

4.4. Intensyfikacja upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 na tle liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych – metodyka: $RBUP_{(i)}^{(m)}$	304
4.5. Uporządkowanie województw Polski w oparciu o wybrane kryteria oceny poziomu intensyfikacji procesów upadłościowych przedsiębiorstw mających miejsce w Polsce w latach 2007–2013	309
4.6. Charakterystyka próby badawczej przyjętej do demograficznej analizy długości życia przedsiębiorstw upadłych w Polsce w latach 2007–2013	313
4.7. Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia od momentu powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie ogólne [w latach]	314
4.8. Częstość występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] – ujęcie szczegółowe	317
4.9. Rozkład przeważających form własności upadłości przedsiębiorstw w Polsce, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób w latach 2007–2013	333

SPIS WYKRESÓW

2.1. Kształtowanie się parametrów: stopy wyjścia brutto [R_{exit}], stopy wejścia netto [$R_{enter(netto)}$] oraz wskaźnika otwartości $R = R_{enter} + R_{exit}$ podmiotów gospodarki narodowej w Polsce w latach 2007–2013	120
2.2. Liczba wniosków o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw: złożonych, rozpatrzonych oraz pozostawionych do rozpatrzenia na kolejny rok przez sądy gospodarcze w Polsce w latach 2007–2013	122
2.3. Udział likwidacji, liczby składanych wniosków upadłościowych i upadłości przedsiębiorstw w stosunku do ogółu zarejestrowanych w REGON / zlikwidowanych podmiotów gospodarczych w latach 2007–2013	126
2.4. Kwantyfikowalna strefa ekonomicznego bankructwa przedsiębiorstw traktowanego jako różnica liczby złożonych wniosków upadłościowych i liczby ogłoszonych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	127
2.5. Udział złożonych wniosków naprawczych w relacji do liczby wniosków upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	147
2.6. Ekspercka ocena znaczenia wybranych aspektów nowej procedury naprawczej w kontekście ich wpływu na ryzyko dla działalności banków, na podstawie badań IBnGR–ZBP (2013 r.) [% udzielonych odpowiedzi]	151
2.7. Struktura oraz charakter wtórnie rozpatrywanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 z uwzględnieniem potencjalnej zmiany trybu prowadzonego właściwego postępowania upadłościowego	162
2.8. Typowy obszar zmienności $\langle Q_1 - Q_3 \rangle$ oraz mediana liczby dni mijających od pierwotnie do wtórnie ogłaszanych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	163
3.1. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności finansowej (AO / ZKT) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	192
3.2. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności szybkiej [$(AO - ZAP) / ZKT$] w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	193
3.3. Pozycyjne miary położenia wskaźnika płynności natychmiastowej [$(AO - ZAP - NKT) / ZKT$] w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	194
3.4. Przeciętny poziom trzech wskaźników płynności finansowej (bieżącej, szybkiej i natychmiastowej) na rok przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw wybranych branż w latach 2007–2013	196
3.5. Pozycyjne miary położenia wskaźnika udziału kapitału pracującego w aktywach [$(AO - ZKT) / A$] w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	198
3.6. Pozycyjne miary położenia wskaźnika ogólnego zadłużenia [$(ZDT + ZKT) / P$] w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	210

3.7. Pozycyjne miary położenia wskaźnika samofinansowania majątku (KW / P) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	211
3.8. Przeciętny poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia $[(ZDT + ZKT) / P]$ w okresie 4 lat poprzedzających orzeczenie o upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, przynależących do 16 wybranych branż	212
3.9. Pozycyjne miary położenia wskaźnika pokrycia majątku z kapitału stałego $[(KW + ZDT) / A]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	214
3.10. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zdolności obsługi zadłużenia z generowanej nadwyżki finansowej netto $[(WFN + AM) / (ZDT + ZKT)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	215
3.11. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zdolności obsługi zadłużenia z generowanej nadwyżki finansowej brutto $[(WFB + AM) / (ZDT + ZKT)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	216
3.12. Pozycyjne miary położenia cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	222
3.13. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu inkasa należności $[(NKT \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	223
3.14. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu rotacji zapasów $[(ZAP \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	224
3.15. Pozycyjne miary położenia wskaźnika cyklu rotacji zobowiązań krótkoterminowych $[(ZKT \cdot 365) / PS]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	226
3.16. Składowe cyklu konwersji gotówkowej ($CKG = R_{NKT} + R_{ZAP} - R_{ZKT}$) w próbie upadłych przedsiębiorstw z 16 wybranych branż na rok przed ogłoszeniem ich niewypłacalności	227
3.17. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności sprzedaży (WS / PS) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	236
3.18. Rentowność sprzedaży (WS / PS) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż	237
3.19. Pozycyjne miary położenia wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży $[(WOP + AM) / (PS + PPOP)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	238
3.20. Skorygowana rentowność operacyjna sprzedaży $[(WOP + AM) / (PS + PPOP)]$ w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż	239
3.21. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności netto $[WFN / (PS + PPOP + PF + ZNDW)]$ w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	241
3.22. Rentowność netto $[WFN / (PS + PPOP + PF + ZNDW)]$ w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż	242
3.23. Pozycyjne miary położenia wskaźnika produktywności majątku (PS / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	245

3.24. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności majątku ocenianej z perspektywy wyniku ze sprzedaży (WS / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	246
3.25. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów (WOP / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	247
3.26. Rentowność operacyjna aktywów (WOP / A) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż	248
3.27. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności brutto aktywów (WFB / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	249
3.28. Pozycyjne miary położenia wskaźnika rentowności netto aktywów (WFN / A) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	250
3.29. Pozycyjne miary położenia wskaźnika ROE^* – rentowności kapitałów własnych (WFN / KW) w przedsiębiorstwach w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości	251
3.30. Kształtowanie ROE^* – rentowności kapitałów własnych (WFN / KW) w okresie 4 lat przed wystąpieniem stanu trwałej niewypłacalności upadłych w latach 2007–2013 przedsiębiorstw z 16 wybranych branż	252
3.31. Pozycyjne miary położenia wskaźnika dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{ps}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]	256
3.32. Zmiany wskaźników: dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{ps}) oraz dynamiki kosztów operacyjnych (Wd_{kop}) bez pozostałych kosztów operacyjnych w ujęciu branżowym w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013 [%]	259
3.33. Pozycyjne miary położenia wskaźnika dynamiki kosztów całkowitych (Wd_{kc}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]	262
3.34. Pozycyjne miary położenia wskaźnika zmiany poziomu kosztów całkowitych (Wzp_{kc}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013 [%]	266
4.1. Globalna liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013	294
4.2. Zmiany w liczbie upadłości przedsiębiorstw w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013	296
4.3. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 na tle skumulowanego udziału liczby podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON	301
4.4. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 na tle skumulowanego udziału liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejestrowanych z REGON	302
4.5. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 na tle skumulowanego udziału liczby złożonych wniosków upadłościowych do sądów gospodarczych	307

4.6. Rozstęp ćwiartkowy i mediana liczby lat mijających od utworzenia przedsiębiorstw do ogłoszenia ich upadłości na próbie upadłości przedsiębiorstw w Polsce z lat 2007–2013, z wyłączeniem działalności gospodarczych osób fizycznych oraz ich spółek cywilnych	314
4.7. Histogram i dystrybuanta upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia w latach 2007–2013 – ujęcie ogólne	315
4.8. Udział upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od momentu powstania do daty ogłoszenia upadłości w ogóle upadłości z danego roku (2007–2013) – ujęcie ogólne [%]	316
4.9. Histogram i dystrybuanta upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia w latach 2007–2013 – ujęcie szczegółowe	318
4.10. Udział upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] w ogóle upadłości z danego roku (2007–2013) – ujęcie szczegółowe [%]	320
4.11. Wybrane miary położenia wieku upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [w dniach]	321
4.12. Wybrane miary położenia wieku upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [w latach]	321
4.13. Dychotomiczny rozkład trybów postępowań upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – likwidacyjne (LM) versus układowe (MZU) [jg.]	324
4.14. Udział upadłości przedsiębiorstw prowadzonych w trybie likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU) w Polsce w latach 2007–2013 [%]	325
4.15. Zróżnicowanie form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [jg.]	328
4.16. Rozkład form organizacyjno-prawnych upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 [%]	329
4.17. Upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013 ogółem w podziale administracyjnym Polski według formy organizacyjno-prawnej	331
4.18. Struktura upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]	339
4.19. Upadłości przedsiębiorstw budowlanych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]	340
4.20. Upadłości przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i spółek cywilnych tych osób [jg.] i [%]	342
4.21. Upadłości przedsiębiorstw handlu hurtowego w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]	344
4.22. Upadłości przedsiębiorstw handlu detalicznego oraz mieszane (hurtowo-detaliczne) w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]	345
4.23. Upadłości przedsiębiorstw usługowych w Polsce w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą i ich spółek cywilnych [jg.] i [%]	348

SPIS ZAŁĄCZNIKÓW

Z.1.1. Stan podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)	365
Z.1.2. Liczba wyrejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej z REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)	366
Z.1.3. Liczba nowo utworzonych podmiotów gospodarki narodowej według REGON na koniec roku t [NE_t] w podziale administracyjnym Polski w latach 2006–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby jednostek gospodarczych w ostatnim roku analizy)	367
Z.1.4. Stopa wyjścia brutto (ang. <i>death rate</i>) podmiotów gospodarki narodowej [R_{exit}] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [R_{exit}] w ostatnim roku analizy) [%]	368
Z.1.5. Stopa wejścia netto podmiotów gospodarki narodowej [$R_{enter(netto)}$] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [$R_{enter(netto)}$] w ostatnim roku analizy) [%]	369
Z.1.6. Wskaźnik otwartości (ang. <i>turnover rate</i>) podmiotów gospodarki narodowej [$R_{enter} + R_{exit}$] w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej wartości [$R_{enter} + R_{exit}$] w ostatnim roku analizy)	370
Z.1.7. Ewidencja spraw o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw (liczba złożonych wniosków upadłościowych) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby złożonych wniosków upadłościowych w latach 2007–2013 ogółem)	371
Z.1.8. Wnioski o wszczęcie postępowania upadłościowego rozpatrzone przez sądy gospodarcze w danym roku sprawozdawczym w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby wniosków rozpatrzonych w latach 2007–2013 ogółem)	372
Z.1.9. Wnioski o wszczęcie postępowania upadłościowego pozostałe do rozpatrzenia na następny okres sprawozdawczy przez sądy gospodarcze w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 (sortowanie województw według maksymalnej liczby wniosków przeniesionych do rozpatrzenia na kolejny okres sprawozdawczy, w latach 2007–2013 ogółem)	373
Z.1.10. Rozkład upadłości przedsiębiorstw oraz liczby zarejestrowanych w REGON podmiotów gospodarki narodowej w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	374

Z.1.11. Rozkład liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejstrowanych z REGON oraz liczby złożonych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	375
Z.1.12. Skumulowany udział upadłości przedsiębiorstw oraz skumulowana liczba podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w REGON w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	376
Z.1.13. Skumulowany udział liczby podmiotów gospodarki narodowej wyrejstrowanych z REGON oraz liczby złożonych do sądów gospodarczych wniosków upadłościowych w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	377
Z.2.1. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z zakresu oceny płynności finansowej na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013	380
Z.2.2. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z zakresu analizy poziomu i stopnia zadłużenia na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013	383
Z.2.3. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru analizy aktywności i obrotowości na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013	388
Z.2.4. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru rentowności działalności gospodarczej na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013	392
Z.2.5. Podstawowe statystyki dla grupy wskaźników z obszaru rentowności angażowanego w procesy gospodarcze kapitału przedsiębiorstw na rok oraz w okresie 4 lat przed ogłoszeniem ich upadłości z lat 2007–2013	397
Z.2.6. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności bieżącej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	406
Z.2.7. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności szybkiej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	410
Z.2.8. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika płynności natychmiastowej w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	414
Z.2.9. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika ogólnego zadłużenia w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	418
Z.2.10. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji należności w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	422
Z.2.11. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji zobowiązań w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	426
Z.2.12. Branżowe zróżnicowanie wskaźnika rotacji zapasów w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	430

Z.2.13. Branżowe różnicowanie wskaźnika rentowności sprzedaży w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	434
Z.2.14. Branżowe różnicowanie wskaźnika skorygowanej rentowności operacyjnej sprzedaży w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	438
Z.2.15. Branżowe różnicowanie wskaźnika rentowności netto w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	442
Z.2.16. Branżowe różnicowanie wskaźnika rentowności operacyjnej aktywów w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	446
Z.2.17. Branżowe różnicowanie wskaźnika rentowności kapitałów własnych* w upadających przedsiębiorstwach (2007–2013) na tle branżowych badań podmiotów gospodarki narodowej (SKwP)	450
Z.2.18. Branżowe różnicowanie wskaźnika dynamiki przychodów ze sprzedaży (Wd_{PS}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013	454
Z.2.19. Branżowe różnicowanie wskaźnika dynamiki kosztów operacyjnych (Wd_{KOP}), bez pozostałych kosztów operacyjnych, w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013	456
Z.2.20. Branżowe różnicowanie wskaźnika dynamiki kosztów całkowitych (Wd_{KC}) w okresie 4 lat przed ogłoszeniem upadłości przedsiębiorstw, których niewypłacalność została potwierdzona orzeczeniami sądów gospodarczych w latach 2007–2013	458
Z.3.1. Struktura demograficzna upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – tablica częstości występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie ogólne [%]	460
Z.3.2. Struktura demograficzna upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2013 – tablica częstości występowania upadłości przedsiębiorstw o określonej długości życia [w latach] od powstania do daty ogłoszenia upadłości – ujęcie szczegółowe [%]	461
Z.3.3. Procesy upadłościowe przedsiębiorstw prowadzone w trybach: likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU), w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]	462
Z.3.4. Rozkład procesów upadłościowych przedsiębiorstw prowadzonych w trybach: likwidacyjnym (LM) versus układowym (MZU), w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	463
Z.3.5. Upadłości przedsiębiorstw w latach 2007–2013 w podziale administracyjnym Polski według formy organizacyjno-prawnej (sortowanie form według maksymalnego udziału w upadłościach ogółem, kolejność województw według maksymalnej liczby upadłości ogółem za lata 2007–2013) [jg.]	464

Z.3.6. Klasyfikacja form własności upadłości przedsiębiorstw w Polsce z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób w latach 2007–2013	467
Z.3.7. Przeważające formy własności upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [jg.]	469
Z.3.8. Rozkład przeważających form własności upadłości przedsiębiorstw, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób, w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013 [%]	470
Z.3.9. Procedura ujednoczenia podstawowych kodów działalności gospodarczej upadłości przedsiębiorstw z lat 2007–2013, opisanych w REGON w schemacie klasyfikacji PKD 2004 na PKD 2007	471
Z.3.10. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze produkcyjnym (sekcja C w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]	479
Z.3.11. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze budowlanym (sekcja F w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]	484
Z.3.12. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze handlowym (sekcja G w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]	486
Z.3.13. Upadłości przedsiębiorstw w sektorze usługowym (sekcje: I, J, H, L, M w PKD 2007) w podziale administracyjnym Polski w latach 2007–2013, z wyłączeniem osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób [jg.]	490
Z.3.14. Wyłączenia z analizy branżowej (Z.3.9–Z.3.13) upadłości osób fizycznych samodzielnie prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych tych osób i braków danych [jg.]	497



Wydawnictwo
Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-7865-314-1