

UPADŁOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

A WYKORZYSTANIE SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Tomasz KOROL, Błażej PRUSAK



Bankruptcy

NEXT EXIT →

 **CEDEWU.PL**

WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzja: Prof. dr hab. Adam Kopiński – Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości
Zarządczej, Instytut Rachunkowości, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

Autorzy:

Tomasz Korol – rozdział 3, 4, punkt 2.3.2 w rozdziale drugim

Błażej Prusak – rozdział 1, 2

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

Opracowanie redakcyjne i DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie II papierowe, Warszawa 2009

ISBN 978-83-7556-135-7

EAN 9788375561357

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2014

ISBN 978-83-7941-169-6

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Faks: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Faks: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1	
Prawne uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw	9
1.1. Podstawowe zagadnienia z zakresu upadłości	9
1.2. Funkcje i cele postępowania upadłościowego	16
1.3. Unormowanie upadłości w świetle ustawodawstwa polskiego	22
Rozdział 2	
Ekonomiczne uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw	33
2.1. Od kryzysu do upadku	33
2.2. Symptomy kryzysu przedsiębiorstwa	44
2.3. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw	51
2.3.1. Wprowadzenie	51
2.3.2. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w krajach rozwiniętych	52
2.3.3. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce	69
2.3.4. Podsumowanie	78
Rozdział 3	
Metody prognozowania upadłości przedsiębiorstw	81
3.1. Prognozowalność zachowań systemów ekonomicznych	81
3.1.1. Pojęcie oraz istota prognozowania upadłości przedsiębiorstw	81
3.1.2. Bariery prognozowalności	86
3.1.3. Metody pomiaru i oceny symptomów zagrożenia upadłością przedsiębiorstw	87
3.2. Klasyfikacja i założenia metod parametrycznych – modeli analizy dyskryminacyjnej	92

3.2.1. Założenia analizy dyskryminacyjnej.	92
3.2.2. Metody jednowymiarowe	93
3.2.3. Metody wielowymiarowe	97
3.2.4. Ograniczenia i wady wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej	120
3.3. Charakterystyka metod nieparametrycznych – modeli sztucznych sieci neuronowych oraz ich zastosowanie w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw.	124
3.3.1. Zalety sztucznych sieci neuronowych	124
3.3.2. Przegląd modeli sztucznych sieci neuronowych prognozowania upadłości firm	126

Rozdział 4

Sztuczne sieci neuronowe modelem wczesnego ostrzegania. 145

4.1. Wprowadzenie	145
4.2. Krótka charakterystyka programu BRAINMAKER	146
4.3. Założenia badawcze	147
4.3.1. Dobór przedsiębiorstw do próby uczącej i testowej	147
4.3.2. Dobór danych wejściowych modelu SSN	149
4.3.3. Przebieg i warianty przeprowadzonych badań	154
4.4. Wyniki analizy empirycznej.	157
4.4.1. Modele prognozowania upadłości przedsiębiorstw – podejście K1 . .	157
4.4.2. Modele prognozowania upadłości przedsiębiorstw – podejście K2 . .	163
4.4.3. Modele prognozowania upadłości przedsiębiorstw – podejście K3 . .	168
4.4.4. Modele prognozowania upadłości przedsiębiorstw – analiza porównawcza wyników sztucznych sieci neuronowych K1 oraz K2 z tradycyjną analizą dyskryminacyjną	171
4.5. Wnioski oraz rekomendacje.	175

Załącznik 1 179

Załącznik 2 181

Załącznik 3 182

Załącznik 4 188

Bibliografia 193

Wstęp

Rozwój cywilizacji, w tym również zjawisko globalizacji, prowadzi do powstania coraz bardziej skomplikowanych zależności w otoczeniu przedsiębiorstwa. W warunkach gospodarki rynkowej cechami charakterystycznymi tego otoczenia są np.: znaczne zmiany cen surowców, energii i usług, częste zmiany kursów walutowych, stosunkowo szybkie zmiany technologiczne, wahania i zmiany popytu na dobra i usługi. Wzrasta złożoność zjawisk gospodarczych, a w związku z tym zwiększa się ich niepewność. Powoduje to coraz większe uzależnienie jakości podejmowanych przez człowieka decyzji od jakości posiadanych przez niego informacji. Jakość ta może być poprawiona, jeśli stosuje się właściwe sposoby przetwarzania informacji pierwotnych, którymi przedsiębiorstwo dysponuje. Dotyczy to zwłaszcza zjawisk życia gospodarczego organizacji, gdzie skuteczne zarządzanie zależy przede wszystkim od właściwego przetwarzania informacji będących podstawą procesu podejmowania decyzji.

Zjawisko upadłości jako nowy, ważny element życia gospodarczego pojawiło się w Polsce powojennej praktycznie dopiero po roku 1989, w następstwie wprowadzenia ustawy o działalności gospodarczej oraz restrykcyjnej polityki pieniężnej Balcerowicza¹. Fala lawinowo narastających upadłości rozpoczęła się w Polsce w roku 1991². Główną przyczyną takiej sytuacji była liberalizacja reguł wejścia przedsiębiorstw na rynek, w wyniku czego gwałtownie wzrosła liczba funkcjonujących w gospodarce przedsiębiorstw. Nastąpiło nasilenie konkurencji, co doprowadziło po raz pierwszy zgodnie z zasadami wolnego rynku do weryfikacji efektywności funkcjonowania (zarówno starych, jak i młodych) firm. Upadać zaczęły nie tylko młode, nieprzystosowane przedsiębiorstwa, ale także duże zakłady z wieloletnią tradycją i wydawałoby się ugruntowaną pozycją na polskim rynku³.

Znaczenie badań prognostycznych znacznie wzrosło w warunkach gospodarki rynkowej. Dziś prognoza ekonomiczna – jak to stwierdzono na Praskim Sympozjum Prognozologicznym – nie jest przepowiednią możliwości żywiołowego rozwoju, lecz naukowym uzasadnieniem strategii gospodarowania i sposobów bezpośredniego wpływu na ekono-

¹ D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 16.

² Szczegółowa analiza zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990-2002 została przedstawiona w artykule T. Korola: *Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce w okresie transformacji gospodarczej*, Gospodarka w Praktyce i Teorii, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, nr 1 (12), 2003, s. 79-89.

³ Zob. D. Hadasik, op. cit., s. 17.

mikę⁴. W związku ze stałym, czyli strukturalnym wzrostem liczby bankructw na całym świecie⁵ – wynikającym z nasilenia się konkurencji globalnej – precyzyjna analiza ryzyka upadłości przedsiębiorstw stała się dziś jeszcze ważniejsza, niż była w przeszłości. Skala oraz negatywne skutki gospodarcze i społeczne zjawiska upadłości skłaniają do wnikliwej analizy jego przyczyn i mechanizmów oraz zmuszają do podejmowania z odpowiednim wyprzedzeniem działań zapobiegawczych. Jednym z celów menedżerów przedsiębiorstw jest przewidywanie trudnych sytuacji i przeciwdziałanie ich wystąpieniu oraz ocena kondycji finansowej kontrahentów z punktu widzenia ich wypłacalności. Naturalnym dążeniem staje się w tej sytuacji prognozowanie zagrożenia przedsiębiorstw upadkiem. Kluczowym zagadnieniem we współczesnych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej jest więc ustalanie obszarów występowania ryzyka, bieżąca kontrola sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz skuteczne prognozowanie zagrożeń upadłością, aby z wyprzedzeniem na nie reagować.

W praktycznych zastosowaniach prognozowania upadłości firm w rozwiniętych gospodarkach rynkowych zagadnieniu temu nadaje się wielkie znaczenie, nieustannie poszukując nowych, coraz doskonalszych rozwiązań, odwołujących się także do innych dziedzin niż ekonomia, jak np. fizyka czy biologia (wykorzystanie sztucznej inteligencji).

Dlatego autorzy zdecydowali się na przekazanie czytelnikom książki, która w sposób kompleksowy przedstawia tematykę upadłości przedsiębiorstw oraz jej prognozowania. Jest to pierwsza taka pozycja na polskim rynku wydawniczym, w której ukazano zarówno aspekty prawne i ekonomiczne upadłości przedsiębiorstw, a także przedstawiono metody prognozowania tego zjawiska. Celem książki w zamyśle autorów jest prezentacja problemów zjawiska upadłości przedsiębiorstw zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i empirycznym. Zagadnieniom teoretycznym poświęcono pierwsze trzy rozdziały, zaś ostatni czwarty rozdział ma charakter empiryczny. Książka zawiera gotowe rozwiązania dla prowadzących przedsiębiorstwa. Opracowane modele sprawdzone w polskich warunkach są gotowe do ich implementacji w wielu firmach. Przedstawiono to w jasny i dostępny sposób. Autorzy dokonali wyboru najlepszych wskaźników finansowych do oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw. Opracowane przez T. Korolę modele sztucznej inteligencji wyróżniają się na tle tradycyjnych polskich modeli wysoką skutecznością prognozowania kryzysu finansowego w firmach.

W rozdziale pierwszym przedstawiono definicje upadłości zarówno z punktu widzenia prawa, jak i ekonomii. Pokazano klasyfikacje upadłości według różnych kryteriów. Zwrócono uwagę na funkcje i cele postępowania upadłościowego. Ponadto, na podstawie

⁴ A. Zeliaś, *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997, s. 12.

⁵ Wniosek wysunięty w: A. Saunders, *Metody pomiaru ryzyka kredytowego*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001, s. 13.

ustawy „Prawo upadłościowe i naprawcze” z 28.02.2003 r. (Dz.U. z 2003 r., nr 60, poz. 535) opisano najważniejsze aspekty postępowania upadłościowego i naprawczego w Polsce.

Rozdział drugi rozpoczyna się przedstawieniem poszczególnych etapów przebiegu kryzysu w przedsiębiorstwie, który niejednokrotnie kończy się bankructwem. Dalsza część tego rozdziału została poświęcona symptomom i przyczynom upadłości przedsiębiorstw. Podczas prognozowania zagrożeń przedsiębiorstw upadłością należy rozróżnić od siebie te dwa istotne pojęcia. Symptomy kryzysu są pewnym kluczem do prognozowania zjawiska upadłości przedsiębiorstw. Nie stanowią one jednak metod przeciwdziałania temu zjawisku. Dopiero w analizie przyczyn upadłości przedsiębiorstw poszukuje się sposobów zapobiegania bankructwom. Dlatego tylko dokładna znajomość przyczyn pojawiania się kryzysu w przedsiębiorstwach oraz wcześniejszych symptomów mogących zwiastować zagrożenie firmy upadkiem, może być miarodajną podstawą do skonstruowania modelu prognozującego upadłość firmy oraz zrozumienia schematu pojawiania się upadłości. W rozdziale tym przedstawiono niezbędną wiedzę na ten temat.

Rozdział trzeci poświęcono metodom prognozowania zagrożenia przedsiębiorstw upadłością oraz barierom prognozowalności. Dokonano autorskiej klasyfikacji modeli analizy dyskryminacyjnej i sztucznych sieci neuronowych. Klasyfikacja ta zawiera przegląd i ocenę modeli polskich i zagranicznych.

Część druga książki, składająca się z rozdziału czwartego, ma w całości charakter empiryczny. Przedstawiono w niej opracowane przez T. Korolę modele sztucznych sieci neuronowych, wyniki badań nad wpływem topologii sieci oraz struktury danych na skuteczność modelu prognozowania upadłości polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. W rozdziale tym zaprezentowano również podejście badawcze mające na celu znalezienie odpowiedniego zbioru wskaźników finansowych maksymalizującego skuteczność modelu prognozowania upadłości polskich spółek. Ponadto, przedstawiono analizę porównawczą wyników uzyskanych za pomocą sztucznych sieci neuronowych i czterech modeli analizy dyskryminacyjnej oszacowanych dla gospodarki polskiej przez polskich naukowców.

Autorzy mają nadzieję, że opracowanie to będzie służyło celom edukacyjnym dla studentów kierunków ekonomicznych oraz stanie się przydatnym narzędziem dla przedsiębiorców XXI wieku, którzy na bieżąco chcą stosować nowatorskie metody oceny ekonomiczno-finansowej swoich firm, jak i ich kontrahentów, dostawców, czy też firm konkurencyjnych. Należy podkreślić fakt, iż książka ta należy do bardzo nielicznych publikacji dotyczących prognozowania kryzysu finansowego przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji w Polsce. Publikacja ta powinna stać się niezbędnym poradnikiem każdego przedsiębiorcy chcącego sprawnie zarządzać ryzykiem w swoim przedsiębiorstwie.

Rozdział 1

Prawne uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw

1.1. Podstawowe zagadnienia z zakresu upadłości

Pojęcie bankructwo jest różnie definiowane, ale najczęściej utożsamia się je ze sferą prawną i ekonomiczną. Czasami można spotkać się z innym ujęciem bankructwa, kiedy kojarzy się ono z klęską planów życiowych, upadkiem ideałów, itp. W tej monografii główny wątek będzie skupiony na ekonomicznym i prawnym aspekcie bankructwa przedsiębiorstw, ze szczególnym wyróżnieniem tego pierwszego.

Bankructwo (zamiennie w pracy będzie również używane pojęcie „upadłość”) jednostki, rozumianej jako przedsiębiorstwo lub osoba fizyczna, jest często kojarzone z czymś złym, np. z katastrofą finansową. W wielu sytuacjach na myśl o możliwości ogłoszenia upadłości pojawiają się sprzeciwy pracowników i żądania grup interesu mające na celu dalsze istnienie podmiotu. Dzieje się tak wówczas, gdy dana jednostka spełnia ważną funkcję w gospodarce, np. zatrudnia wielu pracowników, funkcjonuje w strategicznym sektorze państwa, itp. Jest to jednak błędne podejście do sprawy i często wynika z niezrozumienia istoty istnienia instytucji upadku (chodzi w tym przypadku o postępowanie prawne). Należy się zgodzić z tym, że bankructwo nie jest czymś pozytywnym. Ktoś bowiem traci pieniądze, kapitał, doprowadzając przy okazji do wystąpienia trudności w innych podmiotach. Jednak w konkurencyjnym otoczeniu występują jednostki słabsze i silniejsze, z których te pierwsze są często skazane na upadek. Upadłość jest bowiem, jedną z cech funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zgodnie z tym, co napisał J. Schumpeter bankructwo oznacza „twórcze niszczenie”, eliminowanie takich przedsiębiorstw, które nie tworzą wartości lecz ją trwonią. Dzięki temu powstają lepsze warunki do tworzenia nowych przedsiębiorstw⁶.

Zdaniem Antonella Mei-Pochtler z Boston Consulting Group, „z ogólnogospodarczego punktu widzenia bankructwa są pożądane”. Tworzą one szanse dla nowych firm

⁶ J.A. Schumpeter, *Kapitalizm. Socjalizm. Demokracja*, PWN, Warszawa 1995, s. 110-111.

i rozkwitu całych branż, a to stymuluje wzrost gospodarczy i przyczynia się do korzystnych przemian strukturalnych⁷.

Dla Amerykanów bankructwo jest czymś naturalnym; jest mechanizmem funkcjonującym w sprawnie działającej gospodarce rynkowej. Zdaniem R.W. Rahna⁸, byłego doradcy R. Reagana, jest sprawą normalną, że nie zawsze biznes musi się udać. Nikt nie wie do końca, który interes jest najlepszy. Ludzie uczą się przecież na błędach. Większość z największych przedsiębiorców, zanim osiągnęła sukces miała za sobą bankructwa. Tak było m.in. z Henry Fordem.

Instytucja upadłości umożliwia odrodzenie się podmiotu uznanego za bankruta. W wyniku przeprowadzenia postępowania upadłościowego dłużnik zostaje zwolniony z płacenia tych długów, które wykraczają poza wartość jego majątku. Tak, więc po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego może on założyć nową firmę nie obawiając się, że nadal będą na nim ciążyły niespłacone zobowiązania z poprzednio prowadzonej działalności. Należy jednak pamiętać o tym, że część wierzycieli na tym traci.

Jeżeli rozpatruje się przedsiębiorstwo, to nie zawsze upadek musi być równoznaczny z jego likwidacją. Przedsiębiorstwo może nadal działać, mając innego właściciela. W takim przypadku często mówi się o restrukturyzacji przez upadłość. Upadłość (w aspekcie prawnym) nie musi być utożsamiana z klęską; stwarza bowiem nowe szanse dla dłużnika, a ponadto, przy sprawnie działającym systemie prawnym umożliwia szybką identyfikację i likwidację chorej jednostki, w miejsce której może powstać nowy podmiot (na bazie majątku upadłej jednostki, ale z innym właścicielem).

Czym jest więc upadłość? Wydawałoby się, że zdefiniowanie tego pojęcia z punktu widzenia prawa i ekonomii jest stosunkowo proste. Jednak rzeczywistość jest bardziej skomplikowana. Często można spotkać się bowiem z problemem w zakresie uznania podmiotu za upadły, a także z tym, czy w tym przypadku należy kierować się uwarunkowaniami ekonomicznymi, czy może jednak prawnymi. Najrozsądniejszym rozwiązaniem jest rozgraniczenie i zdefiniowanie bankructwa, z punktu widzenia przepisów prawa oraz z punktu widzenia kondycji ekonomicznej podmiotu. Oczywiście obydwa podejścia są ze sobą mocno powiązane. Występują jednak pewne różnice, które zostaną przedstawione poniżej. Aby w lepszy sposób uzmysłowić czytelnikowi powyższy problem podano poniżej kilka przykładów.

⁷ *Pochwała bankructw*, Zarządzanie na Świecie, nr 5, 2002, s. 29-30.

⁸ Zob. R. W. Rahn, *Wścibskie państwo i jego niewolnicy*, Gazeta Wyborcza z 2002.10.28, s. 37.

PRZYKŁAD 1

W związku z trudną sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa X, wierzyciele składają wniosek o ogłoszenie upadłości. Wniosek zostaje oddalony. Argument przemawiający za oddaleniem wniosku jest następujący: wartość majątku przedsiębiorstwa X nie wystarczy na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego. Zgodnie z prawem upadłościowym i naprawczym, aby postępowanie upadłościowe mogło zostać przeprowadzone wartość majątku musi wystarczyć na pokrycie kosztów postępowania⁹.

PRZYKŁAD 2

Przedsiębiorstwo B nie jest w stanie dłużej samodzielnie funkcjonować. Banki odmawiają mu udzielenia kolejnych kredytów, które są niezbędne do kontynuowania działalności. Jednak z pomocą przedsiębiorstwu przychodzi państwo, które pod pewnymi warunkami zgadza się gwarantować kredyty.

PRZYKŁAD 3

Spółka jawna Y jest w trudnej sytuacji finansowej. Majątek spółki nie wystarcza na spłatę wszystkich zobowiązań. Jednak majątek prywatny wspólników jest na tyle duży, że wystarczy on na pokrycie tych zobowiązań (w spółce jawnej za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiadają całym majątkiem spółki, a następnie również całym majątkiem prywatnym). Wierzyciele spółki wiedząc o powyższej sytuacji nie składają wniosku o ogłoszenie upadłości.

PRZYKŁAD 4

Przedsiębiorstwo Z ma problemy z płynnością. Nie jest w stanie na bieżąco regulować własnych zobowiązań. Jednak majątek lub inne czynniki, np. marka przedsiębiorstwa są na tyle interesujące, że zostaje ono przejęte przez inne przedsiębiorstwo. Alternatywą dla przedsiębiorstwa Z było ogłoszenie upadłości.

PRZYKŁAD 5

Państwo A nie jest w stanie wykupić wyemitowanych przez siebie obligacji.

W żadnym z podanych powyżej przykładów nie została, z punktu widzenia prawa ogłoszona upadłość. W przykładzie 2 i 4 przedsiębiorstwa zostały uratowane, dzięki pomocy otrzymanej z zewnątrz. Przykład 1 to typowa sytuacja niespełnienia jednej z prze-

⁹ Zob. Prawo upadłościowe i naprawcze z 28.02.2003, Dz.U. z 2003 r., nr 60, poz. 535, art. 13.

słanek ogłoszenia upadłości, wymaganej przez prawo upadłościowe. Celem postępowania upadłościowego jest bowiem możliwość chociaż częściowego zaspokojenia wierzycieli. Brak takiej możliwości powoduje, że przeprowadzenie postępowania pozbawione jest sensu. Przykład 3 dotyczy spółki, w której udziałowcy odpowiadają za zobowiązania, nie tylko jej majątkiem, ale również majątkiem prywatnym. Jeżeli wierzyciele mają pewność, że zostaną spłaćeni to nie opłaca im się składać wniosku o ogłoszenie upadłości takiej spółki. Ostatni przykład dotyczy braku możliwości spłaty zobowiązań przez państwo. Przepisy międzynarodowe nie przewidują prawnej możliwości ogłoszenia upadłości przez państwo, choć toczą się na ten temat dyskusje¹⁰.

Mimo, że w żadnym z powyższych przykładów nie została ogłoszona upadłość z punktu widzenia prawa to jednak z ekonomicznego punktu widzenia należałoby poszczególne podmioty uznać za bankrótów.

Z ekonomicznego punktu widzenia za bankruta możemy więc uznać jednostkę, która nie jest w stanie samodzielnie kontynuować działalności bez udzielenia jej pomocy z zewnątrz. Pomoc taką może stanowić, np.: umorzenie części długów i (lub) przesunięcie w terminie spłaty długów, zawarcie ugody z bankiem w zakresie restrukturyzacji długu, dokapitalizowanie lub przejęcie przedsiębiorstwa przez inne podmioty, pomoc państwa w formie, np. udzielenia gwarancji, przejęcia zarządu i dokapitalizowania takiej jednostki. Nie każde bankructwo ekonomiczne musi więc oznaczać upadłość w rozumieniu prawa, lecz prawie każda upadłość w sensie prawnym oznacza bankructwo ekonomiczne. Wyjątek od powyższej zasady stanowi sytuacja, w której to wprowadzenie postępowania upadłościowego jest zamierzone, a celem podjęcia takiej decyzji jest np. uwolnienie przedsiębiorstwa od wcześniej podjętych zobowiązań wobec pracowników i związków zawodowych. Taka strategia jednostki ma doprowadzić do obniżenia kosztów działalności jednostki i jest możliwa na gruncie prawa amerykańskiego. Jako przykład może posłużyć zamierzone wprowadzenie procedury upadłościowej o charakterze układu przez Continental Airlines oraz Eastern Air Lines, mające na celu obejście umów pracowniczych z zamiarem obniżenia kosztów osobowych¹¹.

Upadłość w aspekcie prawnym w przeciwieństwie do bankructwa ekonomicznego jest ustalana sądownie. Definiuje się ją, jako specjalny rodzaj przymusu zaspokojenia wierzytelności, dopuszczalnego w razie niewypłacalności dłużnika i skierowanego do

¹⁰ Być może już za kilka lat ogłoszenie bankructwa państwa stanie się możliwe. Z taką inicjatywą wyszedł Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Według wicedyrektora MFW A. Krueger mechanizm formalnego bankructwa powinien zachęcić kraje i ich wierzycieli do rozwiązywania problemów we własnym zakresie bez zwracania się o pomoc do MFW. Zob. *MFW chce, by państwa mogły ogłaszać bankructwo*, <http://biznes.onet.pl/199507,2,drukuj.html>

¹¹ Szczegółowy opis przypadku Continental Airlines przedstawiono w: K.J. Delaney, *Strategic Bankruptcy*, University of California Press, 1998, s. 82-125.

całego jego majątku¹². Tak więc pojęcie upadłości z punktu widzenia prawa należy kojarzyć z postępowaniem prawnym obejmującym określone procedury, np. ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego, przeprowadzenie procesu upadłościowego, itd.

Według polskiego prawa upadłościowego i naprawczego (p.u. i n.)¹³, obowiązującego od 1 października 2003 roku zdolność upadłościową posiada przedsiębiorca (art. 5 p.u. i n.). Prawo to przewiduje następujące przesłanki ogłoszenia upadłości:

1. Dłużnik jest jednostką niewypłacalną, co oznacza według p.u. i n. (art. 11), że nie jest w stanie regulować swoich wymagalnych zobowiązań. W przypadku osób prawnych (np. spółka akcyjna lub spółka z o.o.) i jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną także wówczas, gdy wartość majątku jest niższa od wartości zobowiązań wymagalnych, nawet jeżeli dłużnik zachowuje płynność finansową. W celu ustalenia, czy zachodzi spełnienie powyższej przesłanki bada się rzeczywistą wartość majątku dłużnika i porównuje się ją z wartością długów. Jeżeli wartość majątku jest niższa od wartości zobowiązań, to istnieje przesłanka do ogłoszenia upadłości. Należy przy tym pamiętać, że podczas obliczania wartości zobowiązań nie należy do nich zaliczać kapitału zakładowego, zapasowego, rezerwowego, gdyż kapitały te mają zostać spłacone dopiero po zaspokojeniu zobowiązań obcych¹⁴. Podstawy do ogłoszenia upadłości nie stanowią także wszelkiego rodzaju wskaźniki finansowe określające poziom kondycji przedsiębiorstwa, w tym m.in.: wskaźniki płynności, wskaźniki struktury, wskaźnik Altmana, itp. Tego rodzaju obliczenia mogą być sygnałem wskazującym na pogarszający się stan podmiotu i na tej podstawie można jedynie prognozować upadłość oraz prawdopodobieństwo jej wystąpienia¹⁵.
2. Dłużnik posiada majątek, którego wartość jest wystarczająca, aby pokryć koszty postępowania upadłościowego; w momencie zaś, gdy część majątku jest obciążona, np. hipoteką, zastawem, itp. istotne jest, aby pozostały nieobciążony majątek wystarczył na pokrycie tych kosztów (art. 13 p.u. i n.).

Prawo upadłościowe i naprawcze przewiduje ponadto możliwość przeprowadzenia postępowania naprawczego. Przesłanką wszczęcia takiego postępowania jest zagrożenie przedsiębiorcy niewypłacalnością (art. 492 p.u. i n.). Oznacza to, że sytuacja ekonomiczna przedsiębiorcy wskazuje na to, że w niedalekiej przyszłości stanie się on niewypłacalny.

¹² S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i układowe*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2000, s. XV.

¹³ Prawo upadłościowe i naprawcze z 28.02.2003, op. cit.

¹⁴ M. Allerhand, *Prawo upadłościowe*, Wydawnictwo Studio Stu, Bielsko-Biała 1999, s. 30.

¹⁵ B. Jasinkiewicz, R. Kowalkowski, Z. Koźma, A. Lewandowski, M. Ożóg, *Prawo upadłościowe i układowe*, ODDK, Gdańsk 2001, s. 26.

Z podobnego rodzaju sytuacją można spotkać się w prawie niemieckim. W niemieckim prawie insolwencyjnym przesłankę ogłoszenia upadłości stanowi uprawdopodobniona możliwość wystąpienia braku zdolności do terminowej spłaty zobowiązań w przyszłym okresie. Taka sytuacja powinna wynikać z prognoz (na podstawie tej przesłanki wnioski o upadłość mogą złożyć w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa udziałowcy, bądź zarząd)¹⁶.

Bankructwo nie jest unormowane jednakowo we wszystkich krajach. Jak wcześniej zostało wspomniane, w Polsce upadłość można ogłosić tylko w stosunku do przedsiębiorcy. W takich krajach jak Australia, Stany Zjednoczone, Kanada, Niemcy można ogłosić upadłość zarówno przedsiębiorstw, jak i osób fizycznych.

Upadłości w tych krajach można więc podzielić na¹⁷:

- **biznesowe (*business bankruptcy*)** – w których zostaje ogłoszona upadłość jednostki bezpośrednio angażującej swój majątek w prowadzenie interesu,
- **niebiznesowe, czyli konsumenckie (*nonbusiness lub consumer bankruptcy*)** – gdzie zostaje ogłoszona upadłość osoby, której zawód i przyczyna bankructwa nie jest bezpośrednio związana z zaangażowaniem przez nią swojego majątku w prowadzenie działalności gospodarczej.

Taki podział obowiązuje m.in. w Australii, Niemczech i w Stanach Zjednoczonych. W Kanadzie dodatkowo w celu określenia, czy daną upadłość należy zaliczyć do biznesowych lub niebiznesowych bada się udział zobowiązań dłużnika, zaciągniętych na prowadzenie przedsięwzięcia gospodarczego. Jeżeli stanowi on mniej niż 50% wszystkich zobowiązań, to taki rodzaj upadłości zalicza się do niebiznesowych. W przeciwnym przypadku mamy do czynienia z bankructwem biznesowym¹⁸. Tak więc ustawodawcy w wyżej wymienionych krajach, normując instytucję upadłości przyjęli upadłość ogólną.

Innym kryterium podziału upadłości jest forma przeprowadzonego postępowania upadłościowego. Wyróżnia się:

1. Upadłość mającą na celu całkowitą likwidację majątku przedsiębiorstwa i zaspokojenie wierzycieli według określonej w prawie kolejności.
2. Restrukturyzację przedsiębiorstwa poprzez upadłość; przedsiębiorstwo jako jednostka gospodarcza dalej funkcjonuje, ale zmienia się właściciel, bądź to w wyniku sprzedaży całego przedsiębiorstwa, bądź na skutek przejęcia zarządu przez dotychczasowych wierzycieli.

¹⁶ Zob. W. Zimmerman, *Insolvenzrecht*, C.F. Müller, Heidelberg 2001, s. 11.

¹⁷ Zob. *Bankruptcy Act 1966*, Annual Report 1999-2000, s. 7,
http://www.law.gov.au/aghome/commaff/itsa/documents/itsa_annual_report_2000.pdf

¹⁸ Zob. *Annual Statistical Report for 2003 Calendar Year*, s. 3,
[http://strategies.ic.gc.ca/epic/internet/inbsfosb.nsf/vwapj/Annual2003_stats.pdf/\\$FILE/Annual2003_stats.pdf](http://strategies.ic.gc.ca/epic/internet/inbsfosb.nsf/vwapj/Annual2003_stats.pdf/$FILE/Annual2003_stats.pdf)

3. Restrukturyzację przedsiębiorstwa w wyniku realizacji układu w ramach postępowania upadłościowego, przy czym nie zmieniają się właściciele przedsiębiorstwa. Istnieje również możliwość, że obok dotychczasowych właścicieli pojawiają się nowi udziałowcy, którzy w zamian za umorzenie zobowiązań otrzymają udziały w upadłym przedsiębiorstwie.

Kolejnym przykładem bankructwa, z którym można spotkać się coraz częściej w rzeczywistości jest tzw. **bankructwo symulowane** (czasami zamiennie używa się pojęcia bankructwo fałszywe). Polega ono na celowym doprowadzeniu do upadłości podmiotu gospodarczego, z którego wcześniej zostały wyprowadzone środki pieniężne¹⁹.

Upadłość przedsiębiorstw można rozpatrywać w różnych aspektach, tzn.:

1. Ekonomicznym – jako niepowodzenie jakiegoś przedsięwzięcia biznesowego.
2. Prawnym – związanym z przeprowadzeniem postępowania o charakterze sądowym, mającym na celu zbadanie, czy dana jednostka powinna zostać postawiona w stan upadłości oraz w sytuacji ogłoszenia bankructwa przeprowadzenie samego postępowania upadłościowego.
3. Społecznym – dotyczącym wpływu bankructwa przedsiębiorstwa na sytuację i zachowanie się pracowników.
4. Psychologicznym – informującym o wpływie świadomości o bankructwie na wierzycieli oraz na dłużników.

Bezpośrednio z terminem bankructwa związane są takie pojęcia, jak: likwidacja, niewypłacalność, brak płynności oraz niepowodzenie finansowe.

Likwidacja przedsiębiorstwa ma na celu zakończenie działalności jednostki, które jest równoznaczne z wykreśleniem podmiotu z rejestru. Likwidacja jest często następstwem ogłoszenia upadłości; może jednak zostać przeprowadzona w stosunku do przedsiębiorstwa, które nie wykazuje przesłanek bankructwa. Wówczas jej głównym celem jest spieniężenie majątku przedsiębiorstwa, spłata zobowiązań oraz podział pozostałych środków pieniężnych i majątku pomiędzy udziałowców.

Niewypłacalność przedsiębiorstwa występuje wówczas, gdy wartość rynkowa jego majątku nie wystarcza na spłatę wszystkich zobowiązań, natomiast **brak płynności** w przypadku, gdy przedsiębiorstwo nie jest w stanie regulować swoich zobowiązań na czas. Oznacza to, że przedsiębiorstwo może charakteryzować się jednocześnie wypłacalnością i brakiem płynności oraz występowaniem stanu niewypłacalności, przy za-

¹⁹ Więcej na ten temat zob. B. Prusak, *Upadłość – mit klęski, czy szansa na odrodzenie*, w: *Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem*, t. I, (red.) H. Różańska, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2002, s. 45-47.

chowaniu płynności. Brak płynności dzisiaj nie musi oznaczać, że przedsiębiorstwo nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, np. za tydzień. Brak płynności może być więc spowodowany nieodpowiednim skojarzeniem wpływów z wydatkami środków pieniężnych, nawet wówczas, gdy działalność jest dochodowa. Niewypłacalność jest natomiast związana z sytuacją majątkowo-kapitałową, tzn. z nadwyżką zobowiązań wobec wartości rynkowej aktywów. Zarówno wystąpienie stanu niewypłacalności, jak i braku płynności uznaje się często jako przesłanki ogłoszenia upadłości w aspekcie prawnym (ustawodawca w prawie upadłościowym i naprawczym nie rozróżnia pojęcia niewypłacalności i braku płynności).

Niepowodzenie finansowe jest pojęciem szerszym. Może ono oznaczać zarówno bankructwo, jak i prowadzenie działalności gospodarczej, która nie przynosi oczekiwanych korzyści. Ta druga sytuacja ma miejsce wtedy, gdy koszt alternatywny jest wyższy od uzyskiwanych dochodów, czyli ekonomicznie prowadzenie takiej działalności jest nieuzasadnione.

1.2. Funkcje i cele postępowania upadłościowego

Instytucja upadłości spełnia bardzo ważną rolę w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Ma m.in. na celu ochronę interesu publicznego. Istnienie nierentownych i niewypłacalnych przedsiębiorstw wpływa negatywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstw w dobrej sytuacji ekonomicznej. Obecni wierzyciele i przyszli kontrahenci narażeni są na poniesienie strat z tytułu niezapłacenia im przez potencjalnego bankruta pieniędzy za zrealizowane kontrakty, zamówienia, udzielone pożyczki, itp. Ogłoszenie upadłości takiego dłużnika jest dla nich informacją o jego stanie ekonomiczno-finansowym. Stanowi jednocześnie ostrzeżenie przed nawiązywaniem z nim kontaktów handlowych, co mogłoby narazić ich na poważne szkody²⁰.

Ponadto, prawo upadłościowe spełnia funkcję regulatora gospodarki wolnorynkowej. Istnienie niewypłacalnego przedsiębiorcy jest szkodliwe dla innych podmiotów. W związku z tym tak funkcjonujące jednostki należy likwidować, aby nie zagrażały one prowadzeniu działalności przez inne podmioty (tzw. funkcja profilaktyczna). Upadłość jest w tym aspekcie podstawową prawną metodą eliminacji z rynku chorej jednostki gospodarczej²¹.

²⁰ J. Zelkin, *Upadłość przy istnieniu jednego wierzyciela*, Przegląd Prawa Handlowego, nr 6, 1934, s. 252, podano za P. Nazarewicz, *Ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego posiadającego tylko jednego wierzyciela*, Przegląd Prawa Handlowego, nr 8, 1997, s. 12.

²¹ A. Torbus, *Ogłoszenie upadłości przy jednym wierzycielu*, Przegląd Sądowy, nr 10, 1995, s. 30.

W opracowaniach zwraca się szczególnie uwagę na to, aby postępowanie upadłościowe spełniało następujące cele²²:

1. Dążenie do uzyskania maksymalnej wartości upadłej jednostki.
2. Zagwarantowanie kolejności spłaty poszczególnych zobowiązań, w zależności od ich rodzaju, wyłączając nawet możliwość zaspokojenia w jakiegokolwiek części żądań udziałowców, wówczas gdy majątek nie wystarcza na zaspokojenie pozostałych wierzycieli.
3. W miarę możliwości przeprowadzenie restrukturyzacji chorej jednostki pod kierunkiem innych właścicieli (np. wierzycieli), a nie jej likwidację.
4. Ukaranie dłużników, którzy zgłaszają za późno wnioski o ogłoszenie upadłości lub nie zgłaszają go wcale oraz takich dłużników, którzy świadomie działają na niekorzyść wierzycieli, np. wyprowadzając majątek przedsiębiorstwa, odmawiając współpracy z syndykiem lub nadzorcą sądowym, itp.

System funkcjonowania instytucji upadłości, aby w sposób prawidłowy realizował wyżej wymienione funkcje i cele musi działać sprawnie. Oceniając sprawność jego funkcjonowania bierze się szczególnie pod uwagę następujące czynniki: sposób przeprowadzania i unormowania postępowania upadłościowego, średni czas spieniężenia majątku i zaspokojenia z niego wierzycieli oraz wielkość kosztów związanych z jego przeprowadzeniem. Powyższe czynniki mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie mechanizmów rynkowych, a przez to na działalność innych przedsiębiorstw. Sprawnie funkcjonujący system dotyczący regulacji i przebiegu postępowania w zakresie upadłości powinien więc charakteryzować się następującymi cechami:

- niskimi kosztami przeprowadzenia i zabezpieczenia postępowania upadłościowego,
- krótkim czasem przeprowadzenia postępowania upadłościowego,
- objęciem całego majątku dłużnika w postępowaniu upadłościowym, także tego położonego za granicą (zasada uniwersalności),
- uwolnieniem niewypłacalnych dłużników od długów,
- wspieraniem dłużników w celu jak największego zaspokojenia ich wierzycieli, a także umożliwieniem przeprowadzenia negocjacji między wierzycielami a dłużnikiem, które miałyby doprowadzić do zawarcia satysfakcjonującego ich układu,
- pozbawieniem osoby niewypłacalnej prawa zarządzania majątkiem,
- zapewnieniem osobie niewypłacalnej minimum socjalnego,

²² O. Hart, *Different Approaches to Bankruptcy*, NBER Working Paper Series, nr 7921, Wrzesień 2000, s. 4-5.

- w miarę możliwości jak najszybszym wszczęciem postępowania upadłościowego w celu zabezpieczenia jak największego majątku niezbędnego do zaspokojenia wierzycieli²³,
- jawnym rejestrem niewypłacalnych dłużników.

Oprócz wyżej wymienionych cech w ostatnim okresie przywiązuje się szczególną wagę do sposobu zaspokojenia wierzycieli z majątku upadłej firmy. Dotychczasowe uregulowania prawne w większości krajów zakładają dwie podstawowe metody uzyskania środków pieniężnych na spłatę poszczególnych wierzycieli: sprzedaż aktywów przedsiębiorstwa w wyniku ogłoszenia aukcji, bądź przetargu lub poprzez negocjacje handlowe (przy czym faworyzuje się możliwość sprzedaży upadłego przedsiębiorstwa w całości)²⁴. Wydaje się, że rozsądnym rozwiązaniem byłoby umożliwienie dotychczasowym wierzycielom decydowania o losie upadłej jednostki, a poprzez to o własnych wierzytelnościach. Wskutek zamiany poszczególnych wierzytelności na udziały, bądź akcje nowego przedsiębiorstwa (nowego pod względem prawnym), w skład którego wszedłby majątek upadłej firmy, uzyskaliby oni możliwość decydowania o własnych pieniądzach, bądź poprzez sprzedaż tych udziałów, bądź utrzymując je w celu uzyskania korzyści w przyszłości. Procedura zamiany wierzytelności na udziały, bądź akcje powinna uwzględniać pierwszeństwo zaspokojenia poszczególnych kategorii wierzytelności, np. najpierw należności zabezpieczone, później niezabezpieczone, a na końcu akcjonariusze, bądź udziałowcy. Mogłoby się to odbywać, np. poprzez przekazanie najbardziej uprzywilejowanej grupie wierzycieli udziałów nowego przedsiębiorstwa, natomiast pozostali wierzyciele adekwatnie do posiadanych wierzytelności upadłej firmy otrzymywaliby opcje na zakup udziałów tej nowej firmy. Opcje te uprawniałyby do nabycia udziałów od obecnych udziałowców nowego przedsiębiorstwa, tzn. wierzycieli uprzywilejowanych upadłej firmy. Poprzez taki proceder wierzyciele uprzywilejowani uzyskaliby środki pieniężne z tytułu własnych wierzytelności w pierwszej kolejności bądź przez likwidację majątku nowo powstałej firmy, bądź na skutek sprzedaży własnych udziałów. Pozostali wierzyciele uzyskaliby zaś możliwość ingerowania w sprawy nowo powstałego przedsiębiorstwa, na mocy prawa do nabycia udziałów. Bardziej skomplikowany system, który zakładałby istnienie kilku kategorii wierzycieli podzielonych na różne stopnie uprzywilejowania powinien uwzględniać kategorię uprzywi-

²³ Statystyki niemieckie dotyczące lat 90. wskazują, że aż 75% wniosków o wszczęcie postępowania upadłościowego musiało zostać odrzuconych w Niemczech z powodu braku możliwości pokrycia kosztów tego postępowania z majątku dłużnika. Zob. *Statement von Präsident Johann Hahlen zum Pressegespräch, Neue Gewerbeanzeigenstatistik – über 100 Jahre Konkursstatistik*
http://www.destatis.de/presse/deutsch/pm1998/i_state1.htm, 03.09.1998

²⁴ O. Hart, op. cit., s. 5-6.

lejewania wierzytelności podczas podziału udziałów i opcji kupna udziałów w nowo powstałej firmie. Opcje te mogłyby podlegać obrotowi za pośrednictwem odpowiedniej instytucji, np. giełdy²⁵.

Innym podstawowym elementem sprawnie funkcjonującego systemu w zakresie regulacji postępowania upadłościowego jest czas jego trwania oraz czas oczekiwania przez wierzycieli na odzyskanie własnych wierzytelności z majątku bankrutującej firmy. Cechy te mają istotny wpływ na charakter funkcjonowania gospodarki, szybkość i ryzyko podejmowania decyzji w poszczególnych podmiotach. System prawny w zakresie postępowania upadłościowego powinien charakteryzować się bardzo krótkim okresem przeprowadzenia postępowania. Jest to jedna z podstawowych cech sprawnie funkcjonującego systemu. Niespełnienie tego warunku przyczynia się m.in.:

- do uszczuplenia majątku przez właścicieli przed ogłoszeniem upadłości, co działa na niekorzyść pozostałych wierzycieli,
- negatywnie oddziałuje na funkcjonowanie systemu gospodarczego.

Jak wynika z danych UNICE²⁶, szczególnie pod względem średniego okresu oczekiwania na odzyskanie majątku przez wierzycieli bankrutującej firmy, prym wiodą Amerykanie. W porównaniu do Stanów Zjednoczonych czas ten w Unii Europejskiej jest 8,5 razy dłuższy, przy czym, w Grecji jest on porównywalny do Stanów Zjednoczonych, w Wielkiej Brytanii 3 razy dłuższy, w Niemczech 7-krotnie, a w Szwajcarii aż 20-krotnie dłuższy. W USA bankructwo nie jest uważane za coś niewybaczalnego, tak jak o tym często się myśli w Europie. Skłonność do ponoszenia ryzyka jest tam m.in. z tego powodu o wiele wyższa niż w Europie.

W okresie otwierania się poszczególnych rynków krajowych na współpracę z gospodarkami innych państw, powstawania nowych stref wolnego handlu oraz rozwoju korporacji międzynarodowych, coraz większe znaczenie należałoby przypisać unormowaniu kwestii upadłości w aspekcie międzynarodowym.

W obecnej sytuacji ekonomicznej, w której istnieje wiele przedsiębiorstw międzynarodowych, a proces globalizacji nasila się, powstaje problem ogłoszenia upadłości dłużnika, który prowadzi działalność gospodarczą na terenie kilku państw.

W doktrynie prawniczej znane są trzy zasady dotyczące zasięgu terytorialnego postępowania upadłościowego²⁷:

²⁵ Tamże, s. 12-14.

²⁶ J. Szustkiewicz, *Katalog wyzwań europejskich*, Prawo i Gospodarka (dodatek Magazyn Finansowy) z 2001.01.02, nr 1 (920), s. 17.

²⁷ J. Brol, *Z problematyki międzynarodowych aspektów upadłości i postępowania upadłościowego*, Przegląd Prawa Handlowego, nr 12, 1998, s. 13-14.

1. Zasada uniwersalności.
2. Zasada terytorialności.
3. Zasada mieszana.

Ad 1. Zasada ta zakłada, że cały majątek upadłego, także znajdujący się za granicą, tworzy masę upadłości i jest objęty postępowaniem upadłościowym. W praktyce najczęściej respektowanie tej zasady przez poszczególne państwa odbywa się na podstawie zawarcia przez te kraje umowy międzynarodowej. W większości krajów Unii Europejskiej transgraniczne postępowania upadłościowe uregulowane są zaś Rozporządzeniem Rady o postępowaniu w sprawie niewypłacalności*.

Ad 2. Zasada terytorialności głosi, że tylko majątek dłużnika znajdujący się w kraju, w którym ogłoszono jego upadłość wchodzi w skład masy upadłości. Jak z tego wynika, jeżeli przedsiębiorstwo ma majątek w kilku krajach, to ogłoszenie upadłości w jednym z tych krajów nie pociąga za sobą obowiązku ogłoszenia upadłości w pozostałych krajach. W niektórych państwach dodatkowym problemem może być faworyzowanie wierzycieli krajowych przed zagranicznymi. Takie faworyzowanie polegałoby m.in. na możliwości ubiegania się wierzycieli zagranicznych o spłatę ich należności z masy upadłości dłużnika dopiero po zaspokojeniu w całości roszczeń wierzycieli krajowych²⁸.

Ad 3. Zasada ta określa, że postępowanie upadłościowe obejmuje cały majątek dłużnika, także ten znajdujący się poza granicami państwa, z wyjątkiem nieruchomości położonych za granicą, ale czynności podejmowane są wyłącznie na terenie kraju, w którym ogłoszono upadłość.

Z ekonomicznego punktu widzenia oraz pod względem sprawiedliwości podziału środków masy upadłości pomiędzy wierzycieli zarówno krajowych, jak i zagranicznych wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem byłoby respektowanie przez jak największą liczbę państw zasady uniwersalności. Respektowanie tej zasady prowadzi do²⁹:

1. Redukcji kosztów związanych z przeprowadzeniem postępowania upadłościowego oraz podziałem masy upadłościowej – wierzyciele zagraniczni ponoszą m.in. niższe koszty podróży do obcych państw oraz niższe koszty związane z zatrudnieniem tłumacza i prawnika w obcym kraju; przeprowadzane jest przeważnie jedno postępowanie upadłościowe, a nie kilka lub jedno postępowanie główne na podstawie, którego automatycznie orzeka się o upadłości jednostki w postępowaniu wtórnym (koszty przeprowadzenia jednego głównego postępowania będą niższe niż, gdyby postępowanie odbywało się w każdym kraju z osobna, w którym dłużnik posiada majątek).

* Zob. Concil regulation (EC) N0 1346/2000 of 29 May 2000 on insolvency proceedings.

²⁸ L.A. Bebchuk, A.T. Guzmán, *An Economic Analysis of Transnational Bankruptcies*, NBER Working Paper, nr 6521, Kwiecień 1998, s. 7-8.

²⁹ Tamże, s. 2 i 7.