



Elżbieta Mączyńska
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

Syndrom hieny upadłościowej

Dzięki niezbędnemu oczyszczaniu rynku z jednostek niewypłacalnych infekcja nie rozprzestrzenia się na zdrowe organizmy. Istotne jest przy tym odróżnianie bankructwa jako kategorii ekonomicznej od upadłości jako kategorii prawnej. Bankructwo to niepowodzenie w biznesie, ale nie każdy bankrut wnosi do sądu o wszczęcie postępowania upadłościowego. Występują bowiem liczne przypadki „cichych śmierci” przedsiębiorstw, które, mimo że zbankrutowały w sensie ekonomicznym, to spłaciły długi z pozabiznesowych źródeł. Dlatego prawie żadne statystyki nie dają prawdziwego obrazu bankructw. Stanowczo nie wystarczają tu dane wywiadowi gospodarczych. Niedostatki wiedzy i informacji nie sprzyjają zaś transparentności i prawidłowości postępowań upadłościowych.

Naturalnie przedsiębiorstwa „nieuleczalnie chore” muszą być eliminowane z rynku. Czy jednak wobec „chorych” na niewypłacalność, ale nadających się do leczenia przedsiębiorstw leczenie jest podejmowane? Prowadzone od kilku lat przez zespół Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH badania nad upadłościami przedsiębiorstw w Polsce wykazują, że przeważnie tak nie jest. Co gorsza, nierzadko ma miejsce celowe „uśmiercenie” przedsiębiorstwa, czy przyspieszona „eutanzja”. Przy tym „eutanzja”, to wg języka greckiego „dobra śmierć”. Natomiast na śmierci przedsiębiorstwa nierzadko bezwzględnie żerują wąskie grupy „interesariuszy”, w wyniku czego do-

Bankructwa przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej pełnią funkcję katharsis

chodzi do umyślnego naruszenia interesów wierzycieli. Cechuje to upadłości reżyserowane, choć nie tylko. Występuje tu swego rodzaju syndrom „hieny upadłościowej”. Złośliwi powiadają, że upadłość to najbardziej atrakcyjna forma finalizacji biznesu, ale z pewnością nie dotyczy to wierzycieli.

Potwierdza to m.in. analiza danych dotyczących masy upadłościowej oraz kwot wypłaconych wierzycielom i analiza kosztów upadłości, w tym kosztów wynagrodzeń. Jedynie znikoma część wartości masy upadłościowej (niespełna 4 proc.) przeznaczana jest na spłatę roszczeń wierzycieli. Przychody ze sprzedaży majątku stanowią zaś nieco ponad 1/4 jego szacowanej wartości rynkowej. Natomiast wynagrodzenia syndyków znacząco przekraczają kwoty wypłaconych wierzycieli.

Uzyskane w wyniku badań ankietowych opinie sędziów sądów upadłościowych wskazują, że polskie prawo upadłościowe i naprawcze w obecnym kształcie: nie chroni należycie interesów wierzycieli; nie gwarantuje przejrzystości i sprawności procedur upadłościowych; nie spełnia prawidłowo funkcji oczyszczania rynku z jednostek niewypłacalnych; nie przeciwdziała w należyłym stopniu upadłościom „reżyserowanym” i nie sprzyja ich wykrywaniu ani przeciwdziałaniu syndromowi „hieny upadłościowej”; sprawia, że w praktyce wbrew nazwie „prawo upadłościowe i naprawcze” postępowania upadłościowe zdecydowanie dominują, zaś naprawcze są marginalizowane.

Marginalizacja postępowań naprawczych wynika m.in. ze specyfiki prawa upadłościowego i naprawczego, w tym braku w nim zachęty do podejmowania procedur naprawczych. Zarazem przyczyny leżą też po stronie przedsiębiorstw i ich organów nadzorczych, co wyraża się w opóźnieniach w składaniu wniosków upadłościowych.

Kolejny przejaw nieprawidłowości to przewlekłość postępowań. Rekordowy wynik osiągnął pod tym względem np. Bank Staropolski, w odniesieniu do którego postępowanie upadłościowe zajęło 12 lat. Nader często postępowania upadłościowe nie są przy tym prowadzone z należyłym poszanowaniem racjonalności ekonomicznej. Choć sędziowie orzekają o problemie – z istoty – ekonomicznym, to

przyznają, że w kwestiach ekonomicznych merytoryczna obudowa ich pracy jest dalece niewystarczająca. W dodatku system prawny i jego egzekwowanie oraz system oceny pracy sądów i sędziów skłaniają do jak najszybszego ogłaszania upadłości. Czy jakikolwiek lekarz podjąłby się orzeczeń o leczeniu bądź nieleczeniu pacjenta nie mając dostatecznej wiedzy medycznej? Z pewnością nie. Istnieje zatem oczywista konieczność prowadzenia analiz obejmujących upadłości przedsiębiorstw – analiz ich „chorób” i leczenia.

Z badań wynika, że mimo zmiany polskiego prawa upadłościowego, w praktyce nie zmniejszają się jego ułomności. Paradoksalnie, dokonana w 2003 r. zmiana prawa upadłościowego w Polsce na prawo upadłościowe i naprawcze doprowadziła do zmarginalizowania naprawy na rzecz likwidacji przedsiębiorstw. Obecna konstrukcja prawna dotycząca postępowania naprawczego sprawia, że przedsiębiorcy w takim postępowaniu widzą raczej niebezpieczeństwo popadnięcia w stan upadłości likwidacyjnej, aniżeli szansę na wybrnięcie z problemów.

Wszystko to wskazuje na potrzebę ucywilizowania bankructw przedsiębiorstw. Istotne jest niedopuszczanie do upadłości nieuzasadnionych ekonomicznie oraz „reżyserowanych”. Wymaga to jednak wnikliwych analiz postępowań upadłościowych i naprawczych. ■

Wynagrodzenia
syndyków
znacząco
przekraczają
kwoty
wypłaconych
wierzycieli