

Wprowadzenie

CZĘŚĆ I – UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW – ASPEKTY OGÓLNOTEORETYCZNE I GLOBALNE

1. Upadłości przedsiębiorstw w kontekście dysfunkcji gospodarki globalnej (*Elżbieta Mączyńska*)

- 1.1. Wstęp
- 1.2. Podstawowe założenia analityczne
- 1.3. Podłoże i ekonomia kryzysów
- 1.4. Nieład gospodarczy. Globalnie naruszona równowaga
- 1.5. Regulacje ustrojowe
- 1.6. Dysfunkcje wyceny wartości przedsiębiorstw i ich majątku – jako czynnik upadłości
- 1.7. Podsumowanie

2. Teoretyczne podstawy i efektywnościowe aspekty dźwigni finansowej w procesie naprawczym (*Piotr Masiukiewicz, Mateusz Nowak*)

- 2.1. Wstęp
- 2.2. Problemy teoretyczne dźwigni finansowej
 - 2.2.1. Rola dźwigni w budowie wartości firmy
 - 2.2.2. Ryzyko dźwigni
 - 2.2.3. Dźwignia a kryzys finansowy
 - 2.2.4. Międzynarodowy efekt domina a dźwignia finansowa
 - 2.2.5. Odzyskiwanie wiarytelności a zatory płatnicze
 - 2.2.6. Regulacje prawne dźwigni finansowej
- 2.3. Modele dźwigni finansowych procesu naprawczego i ich efektywność
 - 2.3.1. Pomoc restrukturyzacyjna instytucji bankowych
 - 2.3.2. Fundusz Ministerstwa Skarbu Państwa
 - 2.3.3. Pomoc innych podmiotów
- 2.4. Przegląd metod estymacji poziomu dźwigni finansowej i monitoringu finansowego programu naprawczego
 - 2.4.1. Ryzyko braku efektywności dźwigni finansowej w procesie naprawczym
 - 2.4.2. Poziom dźwigni i efektywność pomocy
 - 2.4.3. Metody stress-testów w ocenie efektywności procesów naprawczych
- 2.5. Podsumowanie

3. Przedsiębiorstwo a ryzyko bankructwa w kontekście doświadczeń gospodarki globalnej. Propozycja konceptualizacji ujęcia teoretycznego na tle przykładów przedsiębiorstw (*Marcin Wojtysiak-Kotlarski*)

- 3.1. Wstęp
- 3.2. Bankructwo, upadłość, kryzys jako etapy w cyklu życia przedsiębiorstwa
- 3.3. Synteza analizy przykładów przedsiębiorstw z gospodarki światowej
- 3.4. Propozycja ramowego ujęcia konceptualnego bankructw, upadłości i sytuacji kryzysowych. Uwarunkowania egzogeniczne i endogeniczne
- 3.5. Podsumowanie. Uwagi dotyczące dalszych badań

4. Identyfikacja czynników niepewności w działalności przedsiębiorstwa (*Daniel Jabłoński*)

- 4.1. Niepewność w działalności przedsiębiorstwa
- 4.2. Klasyfikacja niepewności
- 4.3. Niepewność jako szansa
- 4.4. Zarządzanie niepewnością
- 4.5. Czynniki niepewności w działalności przedsiębiorstw
- 4.6. Wnioski
- 4.7. Rekomendacje

5. Znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu wierzytelnościami handlowymi przedsiębiorstw (*Mateusz Szafrański-Salajczyk, Ewa Wierzbicka*)

- 5.1. Wstęp
- 5.2. Przyczyny powstawania zatorów płatniczych i utraty płynności
- 5.3. Wzrost w Polsce wartości przeterminowanych należności

- 5.4. Koniunktura w Europie a należności przeterminowane
- 5.5. Zatory płatnicze w Polsce na tle krajów UE
- 5.6. Należności przedsiębiorstw w Polsce na podstawie raportu Krajowego Rejestru Długów
- 5.7. Zarządzanie należnościami a kredyt kupiecki
- 5.8. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego
- 5.9. Znaczenie działań prewencyjnych w zarządzaniu ryzykiem należności
- 5.10. Podsumowanie

CZĘŚĆ II – EKONOMICZNA ANALIZA PRAWA UPADŁOŚCIOWEGO I NAPRAWCZEGO W POLSCE NA TLE INNYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

6. Bariery procesów naprawczych a zmiany regulacyjne (Piotr Masiukiewicz, Mateusz Nowak)

- 6.1. Wstęp
- 6.2. Pojęcia restrukturyzacji i naprawy
- 6.3. Bariery procesów naprawczych w Polsce
 - 6.3.1. Bariery prawne
 - 6.3.2. Bariery ekonomiczne
 - 6.3.3. Nieprecyzyjne kryteria wszczęcia sądowego postępowania naprawczego
- 6.4. Propozycje zmian instytucjonalnych, nowych kryteriów postępowania naprawczego i dźwigni finansowej w świetle badań
 - 6.4.1. Procesy naprawcze w świetle badań TNS Pentor
 - 6.4.2. Badanie aspektów prawno-ekonomicznych procesu naprawczego – panel delficki
- 6.5. Rekomendacje
 - 6.5.1. Zarys modelu wsparcia instytucjonalnego procesów naprawczych
 - 6.5.2. Propozycje legislacyjne
- 6.6. Podsumowanie

7. Zbliżenie ustawodawstwa – dotychczasowe efekty i wyzwania (Paulina Kupis, Katarzyna Zaniewska)

- 7.1. Wstęp
- 7.2. Statystyki dotyczące upadłości oraz efektywności postępowań upadłościowych w Polsce na tle doświadczeń unijnych
- 7.3. System prawa upadłościowego w Unii Europejskiej
- 7.4. Problemy wynikające z rozbieżności w prawodawstwie upadłościowym w wybranych państwach UE
- 7.5. Celowość zbliżania ustawodawstw z zakresu prawa upadłościowego
- 7.6. Podsumowanie

8. Instytucja upadłości a odpowiedzialność menedżerów – badanie polskiej praktyki sądowej na tle rozwiązań w krajach Unii Europejskiej (Sylvia Morawska, Anna Czapracka)

- 8.1. Wstęp
- 8.2. Generalne uwagi
- 8.3. Kontekst ekonomiczny upadłości
- 8.4. Mechanizmy ochrony interesów wierzycieli w prawie spółek a odpowiedzialność menedżerów
- 8.5. Reżimy odpowiedzialności prawnej menedżerów
 - 8.5.1. Odpowiedzialność cywilna – ramy prawne
- 8.6. Analiza prawno-porównawcza modelu sankcji cywilnych w ustawodawstwach europejskich
- 8.7. Odpowiedzialność karna w ujęciu prawno-porównawczym
 - 8.7.1. Ramy prawne
- 8.8. Warunki skuteczności reżimów odpowiedzialności menedżerów z tytułu *wrongful trading*, a dopuszczalne ryzyko
- 8.9. Analiza skuteczności bodźców prawnych wobec przedsiębiorców w kryzysie finansowym
- 8.10. Podsumowanie

9. Efektywność postępowań upadłościowych z perspektywy akcjonariuszy spółek publicznych (Agata Adamska)

- 9.1. Wstęp

- 9.2. Typologia akcjonariuszy spółek publicznych
- 9.3. Rola akcjonariuszy w postępowaniu upadłościowym w Polsce na tle tendencji światowych
- 9.4. Ocena efektywności postępowań upadłościowych
- 9.5. Procesy upadłościowe w spółkach publicznych w latach 2006–2010
- 9.6. Podsumowanie

10. Nadzór korporacyjny a procedury upadłości przedsiębiorstw (*Leszek Dubicki*)

- 10.1. Wstęp
- 10.2. Czynniki wewnętrzne
 - 10.2.1. Oczekiwania wobec służb księgowo-finansowych i kierunki zmian
 - 10.2.2. Warunki funkcjonowania służb finansowo-księgowych
 - 10.2.3. Kontrola wewnętrzna i audyt wewnętrzny w przedsiębiorstwie
 - 10.2.4. Władze przedsiębiorstwa
- 10.3. Czynniki zewnętrzne
 - 10.3.1. Standardy rachunkowości
 - 10.3.2. Agencje ratingowe, banki inwestycyjne, doradcy i biegli rewidenci
- 10.4. Podsumowanie

11. Niewypłacalność państw Unii Europejskiej na przykładzie Irlandii i Grecji – wnioski i zalecenia dla Polski (*Robert Sasin*)

- 11.1. Wstęp
- 11.2. Główne przyczyny i oznaki niewypłacalności państw
- 11.3. Problemy Irlandii i Grecji – geneza, skutki, przeciwdziałanie
 - 11.3.1. Irlandia – pęknięta bańka, czyli przerwany sen celtyckiego tygrysa
 - 11.3.2. Współczesna tragedia grecka
- 11.4. Model MFW do wczesnego ostrzegania o kryzysie zadłużeniowym według P. Manasse’a i N. Roubiniego
- 11.5. Odporność Polski na zagrożenie niewypłacalnością według modelu MFW
- 11.6. Rekomendacje dla Polski na rzecz uniknięcia niewypłacalności
- 11.7. Działania na rzecz ograniczania zagrożenia niewypłacalnością w Unii Europejskiej
- 11.8. Podsumowanie

12. Przejęcia przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem w Unii Europejskiej – kontekst rynkowy oraz doświadczenia polskie i zagraniczne (*Monika Kleinrok*)

- 12.1. Wstęp
- 12.2. Klimat dla przejęć upadających przedsiębiorstw po kryzysie
- 12.3. Specyfika przejęć przedsiębiorstw w złej kondycji finansowej
- 12.4. Praktyki przejęć w Polsce i Europie
 - 12.4.1. Boryszew, przejęcie Maflow
 - 12.4.2. Font Salem, przejęcie Drinkin
 - 12.4.3. Faurecia, przejęcie Plastal
 - 12.4.4. Bioeton, przejęcie BDK Biodiesel Kyritz
- 12.5. Podsumowanie

13. Statystyka procesów upadłościowych i naprawczych przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów europejskich (*Aneta Ptak-Chmielewska*)

- 13.1. Wstęp
- 13.2. Polska na tle Europy
- 13.3. Skutki kryzysu w Europie Środkowo-Wschodniej
- 13.4. Prognoza
- 13.5. Upadłości przedsiębiorstw w Polsce
- 13.6. Upadłości przedsiębiorstw według branż
- 13.7. Upadłości przedsiębiorstw według form własności
- 13.8. Upadłości przedsiębiorstw według regionów w Polsce
- 13.9. Upadłości transgraniczne

13.10. Podsumowanie

CZEŚĆ III – UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW – STUDIA PRZYPADKÓW

14. Restrukturyzacja naprawcza firm w Unii Europejskiej z wykorzystaniem dźwigni finansowej – case study (Piotr Masiukiewicz, Mateusz Nowak)

14.1. Wstęp

14.2. Wykorzystanie dźwigni finansowej a potencjalne zagrożenia działalności przedsiębiorstwa w firmie Porsche

14.2.1. Rozwój i kryzys Porsche

14.2.2. Proces przejęcia

14.3. Program naprawczy General Motors

14.3.1. Narastanie kryzysu

14.3.2. Koncepcje i instrumenty pomocy w realizacji programu naprawczego

14.3.3. Pierwsze efekty programu naprawczego

14.4. Podsumowanie

15. Zarządzanie ryzykiem regulacyjnym w sektorze energetyki odnawialnej (Stanisław Kasiewicz)

15.1. Wstęp

15.2. Pojęcie i znaczenie ryzyka regulacyjnego w przemyśle energetycznym

15.3. Ryzyko regulacyjne w sektorze OZE

15.4. Ryzyko modelu biznesowego

15.5. Ryzyko technologiczne

15.6. Ryzyko inwestycyjne

15.7. Posumowanie

16. Spektakularne przypadki upadłości i naprawy case study spółki „MONNARI TRADE” S.A. (Hanna Sokół)

16.1. Wstęp

16.2. Geneza i przełomowe wydarzenia w historii spółki

16.3. Struktura własności i władzy

16.4. Przedmiot i skala działalności

16.5. Analiza otoczenia rynkowego

16.6. Analiza ekonomiczno-finansowa spółki

16.7. Przyczyny upadłości

16.8. Wskaźniki ostrzegające przed bankructwem

16.9. Procedury upadłościowe i naprawcze. Harmonogram i wybrane zdarzenia

16.10. Druga szansa – program naprawczy

16.11. Wnioski i rekomendacje

17. Upadłości biur podróży w Polsce (Paweł Dec)

17.1. Wstęp

17.2. Uwarunkowania prawne oferowania usług turystycznych w Polsce

17.3. Statystyka podmiotów turystycznych w Polsce

17.4. Ocena kondycji rynku biur podróży w Polsce

17.5. Analiza przypadków upadłości biur podróży w Polsce

17.5.1. Upadłość Biura Podróży Kopernik sp. z o.o.

17.5.2. Upadłość Selectours & Telemac

17.5.3. Upadłość Orbis Travel

17.6. Podsumowanie i wnioski

WNIOSKI I REKOMENDACJE

18. Wnioski i rekomendacje (Elżbieta Mączyńska)

Aneks

19. Statystyka upadłości w Polsce i na świecie w latach 1997–2011 (Paweł Dec)

19.1. Wstęp

19.2. Statystyka upadłości w Polsce w latach 1997–2011

- 19.3. Statystyka upadłości na świecie
- 19.3.1. Europejska statystyka upadłości
- 19.3.1.1. Dane Eurostatu
- 19.3.1.2. Dane Euler Hermes
- 19.3.1.3. Dane firmy Creditreform
- 19.3.2. Statystyka upadłości w Stanach Zjednoczonych
- 19.3.3. Globalny wskaźnik upadłości
- 19.3.4. Upadłość w raportach *Doing Business*
- 19.4. Podsumowanie

Bibliografia

Spis tabel i rysunków

Wykaz publikacji wyników badań prowadzonych przez zespół Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH na temat bankructw i upadłości przedsiębiorstw

Książka ta jest kolejną publikacją syntetyzującą wyniki prowadzonych od 2004 r. w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH badań na temat bankructw. Badania te zidentyfikowały groźny niedorozwój instytucjonalnej infrastruktury upadłości, rozumianej jako całościowy kształt rozwiązań i narzędzi makro- i mikroekonomicznych, ekonomiczno-finansowych, prawnych oraz organizacyjnych, kształtujących warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim w okresie przed upadłością, w jej trakcie oraz po jej ogłoszeniu. W praktyce występuje tu swego rodzaju kwadratura koła: upadłości są niedostatecznie zdiagnozowane, [m.in.](#) z powodu niedorozwoju instytucjonalnej infrastruktury upadłości, a niedorozwój ten z kolei stanowi dodatkowy czynnik zagrożenia upadłością. Choć globalizuje się świat, globalizuje się biznes, to ciągle jeszcze czyni się zbyt mało, aby w skali globalnej *ucywiliżować* procesy bankructwa, mimo że z bankructwem przedsiębiorstwa może się wiązać globalny efekt domina.

We wcześniejszych publikacjach akcentowano, że bankructwa przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej to zjawisko tak naturalne, jak życie i śmierć. Mają do spełnienia funkcję katharsis, czyli niezbędnego oczyszczania rynku z jednostek niewypłacalnych, niemogących sprostać wymogom efektywności rynkowej. Dzięki temu *infekcja niewypłacalności* nie rozprzestrzenia się na zdrowe organizmy, co potęgowałoby epidemiczny *efekt domina* upadłości. 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 sprawę o wszczęcie postępowania upadłościowego. Występują bowiem liczne przypadki „cichych śmierci” przedsiębiorstw, które mimo że zbankrutowały w sensie ekonomicznym, to ich długi zostały spłacone z innych źródeł, np. z zasobów rodzinnych przedsiębiorcy.

Dlatego też prawie żadne statystyki, a już z pewnością nie polskie, wciąż bardzo fragmentaryczne i niedoskonałe, nie dają pełnego obrazu bankructw. Między innymi dlatego bankructwa to problem wciąż nader mgliście i niedostatecznie rozpoznany. Stanowczo nie wystarczają tu dane wywiadowni gospodarczych. Niedostatki wiedzy i informacji nie sprzyjają zaś transparentności i prawidłowości postępowania upadłościowych, a tym samym ich efektywności.

Jest zupełnie naturalne, że przedsiębiorstwa nieuleczalnie chore, trwale niewypłacalne, muszą być eliminowane z rynku, „umierają”, tak jak umiera nieuleczalnie chory człowiek. Jeśli jednak choruje człowiek, to jest leczony. Czy zatem leczenie podejmowane jest także wobec chorych na niewypłacalność, ale nadających się do leczenia przedsiębiorstw? Czy uruchomiane są procesy naprawcze? Prowadzone od kilku lat przez zespół Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH badania nad upadłościami przedsiębiorstw w Polsce wykazują, że przeważnie tak nie jest. Natomiast na upadłościach przedsiębiorstw niekiedy żerują wąskie grupy interesariuszy, w wyniku czego dochodzi do umyślnego naruszenia interesów wierzycieli. Cechuje to upadłości reżyserowane, choć nie tylko. Występuje tu swego rodzaju syndrom „hieny upadłościowej”. Stąd też bierze się opinia, że *upadłość to najbardziej atrakcyjna forma finalizacji biznesu*. Z pewnością nie dotyczy to wierzycieli. Potwierdzają to [m.in.](#) przeprowadzone w ramach badań bankructw analizy danych dotyczących masy upadłościowej oraz kwot wypłaconych wierzycielom i analizy kosztów upadłości, w tym kosztów wynagrodzeń. Wynika z nich, że jedynie znikoma część wartości masy upadłościowej 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 wierzycielom.

Uzyskane w wyniku badań ankietowych opinie sędziów sądów upadłościowych wskazują, że polskie prawo upadłościowe i naprawcze w obecnym kształcie:

- 1) nie chroni należycie interesów wierzycieli;
- 2) nie gwarantuje przejrzystości i sprawności procedur upadłościowych;
- 3) nie spełnia prawidłowo funkcji oczyszczania rynku z jednostek niewypłacalnych;
- 4) nie przeciwdziała w należyłym stopniu upadłościom „reżyserowanym” i nie sprzyja ich wykrywaniu ani przeciwdziałaniu syndromowi higieny upadłościowej;

5) sprawia, że w praktyce, wbrew nazwie „prawo upadłościowe i naprawcze”, postępowania upadłościowe zdecydowanie dominują, naprawcze zaś są marginalizowane.

Marginalizacja postępowań naprawczych wynika [m.in.](#) ze specyfiki prawa upadłościowego i naprawczego, w tym braku w nim zachęt do podejmowania procedur naprawczych. Zarazem przyczyny leżą też po stronie przedsiębiorstw i ich organów nadzorczych, co wyraża się w opóźnieniach w składaniu wniosków upadłościowych. Często w momencie składania wniosku kondycja przedsiębiorstwa jest już tak zła, a majątek w takim stopniu wytracony, że przesądza to o braku podstaw i szans naprawy. Nierzadko też w wyniku opóźnień masa upadłościowa nie wystarcza na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, a wówczas sąd, zgodnie z obowiązującymi regulacjami, odrzuca wniosek.

Kolejny przejaw nieprawidłowości w funkcjonowaniu prawa upadłościowego i naprawczego to przewlekłość postępowań upadłościowych. Rekordowy wynik osiągnął pod tym względem np. Bank Staropolski, w odniesieniu do którego postępowanie upadłościowe zajęło 12 lat. Dla porównania czas trwania postępowania upadłościowego w Irlandii wynosi 0,4 roku, w Japonii 0,6, w Kanadzie 0,8.

Nader często postępowania upadłościowe nie są przy tym prowadzone z należyтым poszanowaniem racjonalności ekonomicznej. Choć sędziowie orzekają o upadłości przedsiębiorstw, czyli o problemie z istoty ekonomicznym, to przyznają, że w kwestiach ekonomicznych merytoryczna obudowa ich pracy jest dalece niewystarczająca. Mogą oczywiście powoływać biegłych, ale po pierwsze napotykają deficyt dobrych ekspertów, a po drugie ich powoływanie generuje dodatkowe koszty, a jak wiadomo sądy nie odznaczają się bogactwem potencjału finansowego. W dodatku system prawny i jego egzekwowanie oraz system oceny pracy sądów i sędziów skłaniają raczej do jak najszybszego ogłoszenia upadłości, zamiast podejmowania prób ratowania „żywego organizmu”, jakim jest przedsiębiorstwo. Przez analogię do sfery medycznej można tu zadać pytanie, czy jakkolwiek lekarz podjąłby się orzekać o leczeniu bądź nieleczeniu pacjenta, nie mając dostatecznej wiedzy medycznej, konsyliów, leków, medycznej bazy danych, zaplecza statystycznego, danych z sekcji zwłok itp. To pytanie retoryczne. Istnieje zatem oczywista konieczność analiz obejmujących upadłości przedsiębiorstw, analiz ich chorób i leczenia. Analizy takie umożliwiają identyfikację następstw ekonomicznych (w tym budżetowych i społecznych) upadłości przedsiębiorstw, także następstw dla majątku upadłego. A chodzi tu nie tylko o niebagatelny majątek, ale także – co ważniejsze – o rozległe nie tylko lokalne, ale i ogólnokrajowe ([m.in.](#) budżetowe – zasiłki socjalne, odszkodowania, gwarancje itp.) oraz globalne następstwa społeczne i ekonomiczne, o losy załóg upadłych przedsiębiorstw, a także ich wierzycieli, którzy często ponoszą dotkliwe i przeważnie niezawinione konsekwencje upadłości.

Sędziowie sądów upadłościowych w Polsce nie są niestety w tak komfortowej sytuacji jak np. sędziowie w USA, gdzie funkcjonuje specjalistyczny instytut badania bankructw – American Bankruptcy Institute. Instytut ten powstał w 1982 r. w celu zapewnienia Kongresowi USA i opinii publicznej obiektywnych analiz kwestii upadłości. Zrzesza ponad 11 tys. adwokatów, licytatorów, syndyków, bankierów, sędziów, kredytodawców, naukowców, księgowych, w tym audytorów i innych specjalistów. Stanowi centrum edukacji, badań i rozwoju wiedzy na temat upadłości. Gromadzi dane, syntetyzuje i poddaje wieloprzekrojowym analizom upadłości przedsiębiorstw oraz regularnie prezentuje wyniki badań. Stanowi to ważne merytoryczne wsparcie pracy amerykańskich sędziów sądów upadłościowych.

Z prowadzonych przez zespół SGH 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 i upadłości przedsiębiorstw. Praktyka nader często dowodzi, że jeżeli w biznesie wpadnie się „w dół”, to pozostaje tylko „dzwonić po grabarza”. Zakładana w prawie upadłościowym i naprawczym „druga szansa” pozostaje na razie w

znacznej mierze jedynie w sferze teorii. Nie zmieniają tego kolejne nowelizacje tego prawa. Zatem pozostaje rzeczywistość uznać, że w takich warunkach „ambicja to ostatnie schronienie bankruta” (Oscar Wilde). Obecna konstrukcja prawna dotycząca postępowania naprawczego sprawia, że przedsiębiorcy w takim postępowaniu widzą raczej zagrożenie dla swojego wizerunku i pozycji rynkowej, zagrożenie stygmatyzacją oraz niebezpieczeństwo popadnięcia w stan upadłości likwidacyjnej (w przypadku niepowodzenia zawarcia układu z wierzycielami) aniżeli szansę na wybrnięcie z problemów i poprawę własnej konkurencyjności.

Wszystko to wskazuje na potrzebę *ucywilizowania bankructw* przedsiębiorstw. Przede wszystkim istotne jest niedopuszczanie do upadłości nieuzasadnionych ekonomicznie oraz „reżyserowanych”. Wymaga to jednak kompleksowych, wnikliwych analiz postępowań upadłościowych i naprawczych, analiz obejmujących okres przed, w trakcie i po zakończeniu postępowania upadłościowego, z uwzględnieniem sposobów zagospodarowania majątku przedsiębiorstwa, przyczyn oraz mikro- i makroekonomicznych następstw upadłości, z uwzględnieniem *efektu domina*. Z kolei analizy takie łączą się z koniecznością rozwoju bazy szczegółowych danych o upadłościach. Wykonywane na ich podstawie analizy nie tylko mogłyby sprzyjać doskonaleniu funkcjonowania prawa upadłościowego i naprawczego oraz sądownictwa, ale także byłyby użyteczne w polityce makroekonomicznej i jej racjonalizacji. Wskazuje to na potrzebę utworzenia specjalistycznego ogólnokrajowego ośrodka, swego rodzaju think-tanku, jako źródła kompleksowych krajowych i zagranicznych informacji o upadłościach, ich przyczynach oraz następstwach. Zarazem mogłoby to stanowić istotny element systemu wczesnego ostrzegania przed zagrożeniem upadłością.

Zawarte w tej książce zagadnienia stanowią syntezę kolejnego etapu badań prowadzonych przez zespół pracowników naukowych i doktorantów Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH, z udziałem praktyków – ekspertów zewnętrznych.

Książka została podzielona na trzy części.

Część I ma charakter w przeważającej mierze ogólnoteoretyczny i dotyczy charakterystyk bankructw, upadłości i procesów naprawczych przedsiębiorstw oraz czynników determinujących ryzyko działalności gospodarczej, ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka bankructw.

Część II dotyczy kwestii prawnoregulacyjnych. Polskie prawo upadłościowe i naprawcze analizowane jest tu w kontekście regulacji kształtowanych w Unii Europejskiej.

Część III to studia przypadków upadłości wybranych przedsiębiorstw. Na zakończenie przedstawione zostały wnioski i rekomendacje dla praktyki oraz kierunkowe rekomendacje dotyczące rozwoju studiów teoretycznych oraz badań empirycznych na temat bankructw.