

Andrzej Tokarski

Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu

Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości

Obecna gospodarka światowa powoduje, że firmy muszą dostosować się do zmiennego otoczenia. Podstawowymi cechami otoczenia konkurencyjnego są ryzyko i niepewność. Z tego względu dla firm niezbędna jest umiejętność przewidywania przyszłości, własnych potencjałów i możliwości (Kamela-Sowińska 2003). W przedsiębiorstwach, które napotyka trudności związane z prowadzoną działalnością, występują obiektywnie procesy naprawcze i upadłościowe (Dorozik 2006).

W gospodarce rynkowej nie ma pewności, że działalność gospodarza prowadzona przez przedsiębiorstwo odniesie sukces rynkowy (Tokarski A. 2010a). Rynek weryfikuje, kto jest w stanie się na nim utrzymać, a kto musi upaść. Jednostki produkujące po wyższych kosztach oraz wytwarzające produkty, na które nie ma zbytu, nie mogą długo funkcjonować. Skazane są one albo na przejęcie przez inne efektywniej działające podmioty, albo na bankructwo. Na rynku w dłuższym okresie czasu utrzymują się tylko te przedsiębiorstwa, które potrafią przystosować się do zmieniających się warunków.

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw jest swego rodzaju naturalnym regulatorem w systemie ekonomicznym, doprowadzającym do zmiany zasobów na bardziej użyteczne drogą znikania przedsiębiorstw, które nie są efektywne i nie wytrzymują konkurencji (Hadasik 1998). W systemie gospodarki wolnorynkowej upadłość nie jest więc zjawiskiem wyłącznie patologicznym. Służy ona zabezpieczeniu partykularnych interesów podmiotów biorących udział w obrocie gospodarczym, jak i zapewnieniu bezpieczeństwa systemu wymiany gospodarczej poprzez wyeliminowanie z rynku podmiotów słabych i nieudolnych (Hrycaj 2006). Bankructwa i upadłości przedsiębiorstw odgrywają istotną rolę w racjonalizacji i oczyszczaniu rynku z jednostek niemogących sprostać jego wymogom efektywności. Badania wykazują jednak, że nierzadko, wskutek rozmaitych nieprawidłowych działań lub zaniechania działań, zamiast naturalnego „zgonu” dochodzi do „uśmiercenia” przedsiębiorstwa czy „eutanazji” (żeby nie powiedzieć – eksterminacji), co przecież nie ma nic wspólnego z pożądanym procesem efektywnościowego *katharsis* (Mączyńska 2009a).

Problem bankructwa cechuje wciąż dość mgliste rozpoznanie i brak kompleksowej teorii na ten temat. Niedostatek wiedzy sprzyja różnym nieprawidłowościom, co zarazem wskazuje na wagę badań teoretycznych i empirycznych dotyczących zagrożeń w działalności gospodarczej, których ekstremalnym przypadkiem są upadłości przedsiębiorstw. W praktyce występuje tu swego rodzaju kwadratura koła: upadłości są niedostatecznie zdiagnozowane, co z kolei stanowi dodatkowy czynnik zagrożenia upadłością.

Braki w sferze teorii i praktyki upadłości przedsiębiorstw dotyczą nie tylko Polski. Słabości regulacji upadłościowych występują także w wielu innych krajach Unii Europejskiej i świata. Choć globalizuje się świat, globalizuje się biznes, to ciągle jeszcze czyni się zbyt mało, aby w skali globalnej ucywilizować procesy bankructwa, mimo że z bankructwem przedsiębiorstwa może wiązać się globalny efekt domina.

Przedstawienie w niniejszym artykule informacji na temat upadłości ma na celu upowszechnienie tego zagadnienia w programach edukacji przedsiębiorczości.

Istota upadłości – aspekt historyczny

Słowo *upadłość* posiada co najmniej dwa synonimy, którymi są *bankructwo* i *konkurs* (Prusak 2007). Wyraz *bankructwo* ma swoje korzenie w średniowiecznych Włoszech – *banca rotta* – oraz we Francji – *banqueroute*. Określenie *banca rotta* po włosku oznacza ‘złamana ławka’ (Gruszecki 2008). Pochodzi ono ze średniowiecznego zwyczaju łamania ław i niszczenia stoisk handlarzy, którzy nie regulowali swoich zobowiązań. Wyraz *banqueroute* oznacza zaś dłużnika, który stale ukrywa się przed wierzycielami, unikając zarazem postępowania sądowego, a także kogoś, kto lekkomyślnie wydaje uzyskane w sposób nieuczciwy pieniądze, uciekając zarazem przed wierzycielami i wymiarem sprawiedliwości. Z kolei synonim *konkurs*, do niedawna stosowany w językach germańskich, wywodzi się z łaciny i pochodzi od wyrażenia *concursum creditorum*, oznaczającego ‘zbieg (zgromadzenie) wierzycieli’. W językach romańskich, jak również w języku polskim, zakorzeniła się nazwa *upadłość* (wł. *faltimento*, fr. *failite*).

W ostatnich latach widoczny jest jednak trend, który polega na zastępowaniu w ustawodawstwach poszczególnych krajów słowa *upadłość* słowem *niewypłacalność*. Taki przykład stanowi prawo niemieckie, w którym jeszcze przed 1999 rokiem występował termin *Konkursrecht* (*prawo upadłościowe*), a teraz obowiązuje *Insohnenrecht* (*prawo o niewypłacalności*). Obowiązujące na terenie Unii Europejskiej rozporządzenie z dnia 29 maja 2000 roku *Council Regulation on Insolvency Proceedings* odwołuje się również do terminu *niewypłacalność* – *insolvency*, a nie, jak to jest często tłumaczone na język polski, słowa *upadłość*.

Mimo że rodowód słowa *bankructwo* datuje się na okres średniowiecza, to najwcześniejsze procedury unormowania niewypłacalności pojawiły się wiele lat przed naszą erą. Pierwsze regulacje prawne dotyczące tej sprawy ustanowiono w starożytnej Mezopotamii w XVIII wieku p.n.e. Unormowania prawne odnoszące się do niewypłacalności można znaleźć w *Kodeksie Hammurabiego*, który to między innymi zawierał przepisy dotyczące ograniczenia czasu trwania zastawu lub sprzedaży za długi. Chodziło o to, by dłużnik, który nie był w stanie spłacić swoich zobowiązań, mógł przekazać swoją małżonkę, syna lub córkę w zastaw wierzycielowi. Musieli oni przez trzy lata pracować u wierzyciela i dopiero po tym okresie mogli zostać uwolnieni. Inne zasady były stosowane wobec niewolników. W wypadku oddania niewolników jako zastaw za długi oraz w sytuacji, gdy dłużnik nie uregulował swoich zobowiązań na czas, niewolnicy mogli zostać sprzedani przez wierzyciela. Wyjątek stanowiła sytuacja, kiedy to dłużnik oddał w zastaw za długi niewolnicę, która urodziła jemu dzieci. Wówczas dłużnikowi przysługiwało prawo odkupu tej niewolnicy w zamian za spłatę długów (zob. §117, §118, §119 *Kodeksu Hammurabiego*; Piasecki 1999).

Kodeks Hammurabiego w wyjątkowych sytuacjach przewidywał też możliwość redukcji i renegotjacji zadłużenia. Ta wyjątkowa sytuacja dotyczyła rolników, których na skutek powodzi lub innych kataklizmów dotknęła klęska nieurodzaju. Byli oni zwolnieni z zapłaty rocznych odsetek (w tekście kodeksu występuje pojęcie *procent*), a termin spłaty długu przesuwano poprzez zmianę dotychczasowej umowy zadłużenia (§48 *Kodeksu Hammurabiego*).

Kolejne uregulowania dotyczące niewypłacalności zanotowano w czasach starożytnej Grecji oraz starożytnego Rzymu. Obowiązujący w starożytnej Grecji w roku 632 p.n.e. *Kodeks Draco* przewidywał karę śmierci dla dłużników nieregulujących swoich zobowiązań. Z zasady odstępowano od egzekucji, w zamian jednak za niewolnictwo dłużnika i jego rodziny. Ze względu na tak surowe przepisy powszechną praktyką stała się ucieczka dłużników za granicę. W roku 594 p.n.e. zostały wprowadzone przez Solona poprawki do *Kodeksu Draco*, które to po raz pierwszy na szeroką skalę w historii ustawodawstwa dotyczącego niewypłacalności przewidywały umorzenie długów. Była to tzw. reforma Solona. Zgodnie z nią, długi właścicieli posiadających niewielkie ilości gruntów, które były zabezpieczone na tych gruntach lub na osobie dłużników, ulegały umorzeniu. Konsekwencją umorzenia długów była jednak utrata obywatelstwa zarówno przez dłużnika, jak i przez jego potomków (Prusak 2011).

W starożytnym Rzymie pierwotne regulacje były dla dłużników równie drastyczne. Zgodnie z pierwszą kodyfikacją prawa rzymskiego, tzw. prawem dwunastu tablic uchwalonym w roku 449 p.n.e., tablica III, jeżeli dłużnik przyznał się do swojego zobowiązania lub wydano orzeczenie potwierdzające istnienie zobowiązania, miał on 30 dni na jego uregulowanie. W wypadku braku zapłaty przyprowadzano dłużnika przed Trybunał Sędziowski i w sytuacji, gdy nikt nie opowiedział się na jego korzyść, mógł on zostać skuty w kajdany przez wierzyciela i/lub być uwięzionym w jego domu, w którym to odpracowywał swój dług. Prawo to zezwalało na podział mienia dłużnika pomiędzy wierzycieli, przy czym podział ten nie musiał być proporcjonalny do posiadanych wierzytelności.

Modyfikacje prawa rzymskiego w roku 326 p.n.e. spowodowały, że każdy dłużnik był skazywany na karę więzienia. Z ważniejszych późniejszych zmian tego prawa można wspomnieć o formule *cessio bonorum*, która to została zapoczątkowana za czasów Cezara i polegała na dobrowolnym odstąpieniu majątku przez dłużnika wierzycielom, bez potrzeby jego sprzedaży. Dłużnik, przekazując w ten sposób swój majątek, nie ulegał infamii, zabezpieczał się przed możliwością wykonania egzekucji osobistej, jak również mógł ubiegać się o pozostawienie jemu środków pieniężnych niezbędnych do swego utrzymania. W roku 533 n.e. nastąpił przełom w ustawodawstwie rzymskim, a jego konsekwencją było wprowadzenie przez Justyniana przepisów zwalniających dłużników z płacenia zobowiązań. Jak się później okazało, zmiany te miały negatywny wpływ na funkcjonowanie rynku kredytowego.

Warte odnotowania są także inicjatywy podjęte w średniowiecznych Włoszech, a regulujące upadłość kupca. Na skutek niewypłacalności dłużnika następowało upłynnienie jego majątku i pokrycie z niego wierzytelności. Jeżeli wartość spieniężonego majątku nie wystarczała na spłatę długu, a wierzyciele nie darowali dłużnikowi niepokrytej części wierzytelności, wówczas był on skazywany na karę więzienia, po odbyciu której był wydalany ze stowarzyszenia kupców. W rzeczywistości zdarzało się, że dłużnicy uciekali z miasta, nie powracając już do niego – wówczas była ogłaszana upadłość *in absentia*, a majątek dłużnika był spieniężany i rozdzielany pomiędzy wierzycieli. Częściej jednak dochodziło do sytuacji, kiedy to po ucieczce dłużnika z miasta jego przedstawiciele porozumiewali się z wierzycielami celem zapewnienia dłużnikowi możliwości powrotu do miasta i zawarcia z nimi porozumienia. Wówczas dłużnik wracał i negocjował z wierzycielami warunki spłaty zobowiązań.

Z powyższego wynika, że ówczesne zwyczaje opierały się raczej na pozasądowym postępowaniu ugodowym, w którym to rolę pośredników odgrywały osoby zaprzyjaźnione z dłużnikiem. Z drugiej strony, prawa wierzycieli były zabezpieczone w taki sposób, że jeżeli dłużnik nie realizował umowy lub takowej nie chciał zawrzeć, wówczas ustawodawca przewidywał postępowanie sądowe w zakresie ogłoszenia upadłości oraz spieniężenia majątku.

Kolejne akty prawne dotyczące problemów upadłości lub niewypłacalności dłużników pojawiły się między innymi w miastach hanzeatyckich. Szeroko została również unormowana kwestia niewypłacalności dłużników w prawie majdeburskim.

Ważną rolę w kształtowaniu anglosaskiego prawa upadłościowego odegrała Wielka Brytania. Podobnie jak w starożytnych Włoszech dłużników traktowano tam jak złodziei i nawet aż do połowy XIX wieku wymierzano im karę więzienia. Zdarzało się także, że dłużnicy, w szczególności odmawiający współpracy z sądem, byli skazywani na karę ciężkich prac lub na karę śmierci. Pierwsze prawo upadłościowe uchwalono w roku 1542, za czasów panowania Henryka VIII. W 1570 roku, pod rządami królowej Elżbiety I, wprowadzono nowe prawo upadłościowe, które zawierało między innymi regulację *keeping house* (Prusak 2007). Z tą koncepcją wiążą się pewne interesujące i zarazem zabawne fakty. Otóż prawo angielskie, mimo wydania wyroku przez sąd o możliwości zaspokojenia wierzycieli z majątku dłużnika, zabraniało wstępu wierzycielom na teren zamieszkiwany przez dłużnika. Stąd też dochodziło do sytuacji, w których to dłużnicy zamykali swoje domy i mieszkali w nich, nie płacąc jakichkolwiek długów. Jeszcze bardziej komiczna sytuacja miała miejsce w Westminster, gdzie grupa dłużników mająca w posiadaniu jedną czwartą miasta stworzyła wspólnotę. Dłużnicy ci wiodli hulaszczy tryb życia, uzyskując na to środki pieniężne z tytułu sprzedaży majątku.

Brytyjskie prawo upadłościowe aż do XIX wieku zawierało przepisy dotyczące stosunków między wierzycielami a dłużnikami będącymi wyłącznie kupcami. Sprawy dłużników, którzy nie byli kupcami, były uregulowane w innych aktach prawnych. Ponadto, tylko wierzyciel mógł wystąpić z wnioskiem o ogłoszenie upadłości. Przepis ten zachował się w prawie angielskim przez około trzy wieki.

W wyniku ewolucji prawa upadłościowego coraz częściej system ten stawał się bardziej przyjazny dłużnikowi. Na początku XVIII wieku wprowadzono przepisy, które umożliwiały redukcję zadłużenia dłużnikom współpracującym z sądem. Wynikało to ze zmiany podejścia do problemu niewypłacalności. Niewypłacalność zaczęto traktować jako stan, który mógł wynikać z nieudolności dłużnika, zatem nie jak przestępstwo. Z drugiej jednak strony zastrzeżono kary dla tych dłużników, którzy odmawiali współpracy z sądem. Groziła im nawet kara śmierci. Warte odnotowania jest również wprowadzenie w roku 1869 aktu umożliwiającego dłużnikowi przeprowadzenie postępowania układowego (Prusak 2011).

W Stanach Zjednoczonych niejednokrotnie podawanych za przykład kraju, w którym funkcjonuje jeden z najbardziej efektywnych systemów upadłościowych w świecie, pierwsze prawo upadłościowe zostało oficjalnie uchwalone w 1800 roku i było praktycznie kopią regulacji obowiązującej wówczas w Wielkiej Brytanii. Kolejne akty prawne zmieniające poprzednie uchwalono odpowiednio w 1841, 1867 oraz 1898 roku. Prawo upadłościowe z 1841 roku było o tyle przełomowe, że po raz pierwszy miało charakter procedury dobrowolnej, w której to dłużnik sam mógł wnioskować o otwarcie postępowania upadłościowego. Ponadto, prawo to przewidywało możliwość redukcji części długu. Akt prawny z 1867 roku jako pierwszy w świecie przewidywał ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw, natomiast prawo upadłościowe z 1898 roku wprowadziło procedurę układową umożliwiającą reorganizację i naprawę przedsiębiorstw.

Nowożytne prawo upadłościowe ukształtowało się w XIX oraz na początku XX wieku. K. Piasecki szczególne znaczenie w tym względzie przyznaje trzem aktom prawnym: francuskiemu kodeksowi handlowemu, ordynacji upadłościowej Rzeszy z 1877 roku oraz austriackiej ordynacji upadłościowej z 1914 roku. Poza wymienionymi krajami, jak już wcześniej wspomniano, istotne zmiany w kształtowaniu prawa upadłościowego zaszły w Wielkiej Brytanii oraz w Stanach Zjednoczonych, a także w takich krajach, jak: Belgia, Szwecja, Irlandia, Dania,

Finlandia, Węgry, Włochy, Holandia, Norwegia, Portugalia, Rosja, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Kanada i Australia (Piasecki 1999).

Na podstawie ewolucji przepisów prawa dotyczących niewypłacalności oraz upadłości można zauważyć, że przez wiele wieków, począwszy od czasów przed naszą erą, nie istniały odrębne kodyfikacje prawa upadłościowego. Pierwotne unormowania odnoszące się do kwestii niewypłacalności dotyczyły osób fizycznych, a nie osób zaangażowanych w działalność gospodarczą. Uregulowania upadłości kupców pojawiły się dopiero w późniejszym okresie. Za przykład mogą posłużyć średniowieczne Włochy. Jednym z pierwszych aktów prawnych odrębnie regulujących problem upadłości było prawo uchwalone w Wielkiej Brytanii przez Henryka VIII. Z kolei Elżbieta I wprowadziła poprawkę do tego aktu, zgodnie z którą prawo to odnosiło się wyłącznie do kupców. Sprawa niewypłacalności osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej była zaś unormowana w innych aktach prawnych. Podobnie rzecz się miała w większości unormowań odnoszących się do niewypłacalności. Prawo regulujące zagadnienia związane z niewypłacalnością przedsiębiorstw pojawiło się dopiero w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych.

Przez wiele wieków dłużnicy byli postrzegani jako złodzieje i kryminaliści, a prawo przewidywało dla nich karę więzienia, w szczególnych zaś wypadkach i karę śmierci. Przez wiele lat regulacje prawne miały charakter przymusowy, co oznaczało, że żaden z dłużników nie mógł wnioskować o ogłoszenie jego niewypłacalności. Jedynymi podmiotami upoważnionymi do złożenia wniosku byli wierzyciele.

Rodzaje upadłości

W praktyce nie ma jednego rodzaju upadłości firm. Tworząc typologię rodzajów upadłości, uwzględnia się następujące kryteria (Korol 2010; Prusak 2011):

- sfera prawna i ekonomiczna,
- podmiot, w stosunku do którego można ogłosić upadłość,
- zasięg obowiązywania postępowania upadłościowego,
- zasięg skutków upadłości przedsiębiorstw i ich wpływ na społeczeństwo,
- interesy uczestników postępowania upadłościowego,
- aspekt finansowy,
- przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwach,
- tempo zmiany przychodów w danej branży,
- pozostałe.

Uwzględniając sferę ekonomiczną i prawną, należy odróżnić pojęcie bankructwa od pojęcia upadłości: *bankructwo* to termin ekonomiczny, a *upadłość* to termin prawny (Herman 2010a). Zatem używanie tych pojęć zamiennie nie jest w pełni zasadne (Mączyńska 2009b).

Utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne jedynie w wypadku upadłości zawinionej (podlegającej karze współmiernej do winy, co regulują szczegółowe przepisy). Natomiast upadłość niezawiniona nie jest traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym, albowiem nie wynika z nieprawidłowości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, lecz z przyczyn leżących poza nim, np. oszustwa przez kontrahenta.

Bankrutujące przedsiębiorstwa nie zawsze poddawane są procesom upadłościowym, co wynika z różnych przyczyn. Jedną z nich może być na przykład brak środków na sądowe postępowanie upadłościowe. Zgodnie z obowiązującymi regulacjami sąd bowiem odrzuca wniosek o upadłość, gdy zbyt mała jest tzw. masa upadłościowa. Do postępowania upadłościowego nie dochodzi, jeśli przedsiębiorca, mimo nieefektywności ekonomicznej, zaspokoił roszczenia wierzycieli (ze źródeł pochodzących spoza przedsiębiorstwa, np. kapitałów rodzinnych).

Przedsiębiorstwo może zatem umrzeć cichą śmiercią, nie zgłaszając do sądu wniosku o upadłość. Stąd w praktyce z reguły więcej jest bankructw niż upadłości (Mączyńska 2009c).

Różnice między bankructwem a upadłością przedstawia tabela 1.

Tab. 1. Upadłość w sensie ekonomiczny (bankructwo) a upadłość w sensie prawnym (upadłość)

Upadłość ≠ Bankructwo	Upadłość = Bankructwo		
niezawinione	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: Mączyńska 2009b, s. 58.

Z punktu widzenia ekonomii bankrutem jest przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie regulować swoich długów oraz wartość jego majątku nie wystarcza na pokrycie wszystkich zobowiązań (bankrutem jest także firma, która, mimo iż zaistniały powyższe przesłanki, nadal prowadzi działalność) (Tokarski 2010b).

W aspekcie prawnym upadłość przedsiębiorstwa następuje dopiero po ogłoszeniu bankructwa przez sąd. Ma na celu równomierne zaspokojenie wszystkich wierzycieli dłużnika, który nie jest w stanie zaspokoić każdego z osobna. Powinno to zapobiec prowadzeniu egzekucji przeciwko dłużnikowi przez niektórych tylko wierzycieli: w wypadku, gdy inni nie mają jeszcze tytułu egzekucyjnego, np. wtedy, gdy ich wierzytelności nie są jeszcze płatne, oraz w sytuacji, gdy istnieje system pierwszeństwa w postępowaniu egzekucyjnym. Oznacza to, że fakt bankructwa jest ustalany sądownie na podstawie wniosku skierowanego bądź to przez dłużnika, bądź przez któregoś z wierzycieli lub przez kilku wierzycieli. W pierwszym wypadku można mówić o bankructwie dobrowolnym, w drugim – o bankructwie przymusowym.

Główną przesłanką do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości według prawodawstwa polskiego jest zaprzestanie płacenia zobowiązań w długim okresie czasu. Tak więc krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów wskutek przejściowych trudności nie jest podstawą do ogłoszenia upadłości. Przepisy prawa stanowią, iż upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny (Tokarski A., Tokarski M. 2006). Zgodnie z art. 11 prawa upadłościowego i naprawczego „dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań”, przy czym uważa się, że podmiot jest wypłacalny nawet wtedy, gdy jego zobowiązania przekraczają wartość majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje (*Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze*; Dz.U. Nr 60, poz. 535).

Drugą przesłanką może być wystąpienie nadwyżki stanu czynnego nad stanem biernym. W języku ekonomicznym oznaczałoby to brak możliwości pokrycia wszystkich zobowiązań z posiadanego majątku.

Tak więc upadłość ekonomiczną można zdefiniować jako występowanie takiego stanu w przedsiębiorstwie, który powoduje, że nie ma ono możliwości samodzielnego kontynuowania działalności w taki sposób, aby została jemu przywrócona zdolność do konkurencyjności na rynku, a także rentowność, płynność i wypłacalność (rozumiana jako zdolność do pokrycia

wszystkich zobowiązań z wartości rynkowej aktywów) bez udzielenia mu pomocy z zewnątrz. Pomoc taką może stanowić przykładowo: umorzenie części długów i/lub przesunięcie w terminie spłaty długów; zawarcie ugody z bankiem w zakresie restrukturyzacji długu; dekapitalizowanie lub przejęcie przedsiębiorstwa przez inne podmioty gospodarcze; pomoc państwa w formie na przykład udzielenia gwarancji, przejęcia funkcji zarządu i dekapitalizowania takiej jednostki; dekapitalizowanie przedsiębiorstwa przez obecnych udziałowców czy wspólników. Pomijając wyjątkowe przypadki, można przyjąć, że upadłość sądowa jest następstwem upadłości ekonomicznej.

Natomiast upadłość prawną, nazywaną inaczej upadłością sądową, można zdefiniować jako regulowany prawem upadłościowym zbiór zasad i procedur obejmujących na przykład ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego, przeprowadzenie i zakończenie postępowania upadłościowego, w tym między innymi: wycenę i spieniężenie majątku dłużnika oraz zaspokojenie z niego wierzycieli, które pozwalają osiągnąć zamierzone cele, tj.: sprawiedliwość w podziale majątku dłużnika pomiędzy jego wierzycieli, zaspokojenie w jak najwyższym stopniu wierzycieli z majątku dłużnika, likwidację jednostek gospodarczych, którym nie można przywrócić zdolności do konkurowania na rynku i inne.

Instytucja upadłości prawnej umożliwia obecnie odrodzenie się podmiotu gospodarczego uznanego za bankruta ekonomicznego. 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 jednostkę gospodarczą, 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.

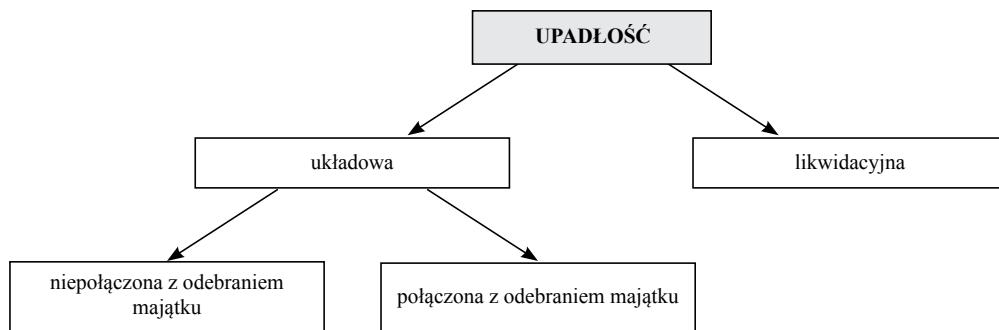
Do 2003 roku problematykę upadłości regulowało *Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 roku – Prawo upadłościowe* (Tokarski A. 2009). Po kilku latach intensywnych prac w lutym 2003 roku Sejm uchwalił nowe *Prawo upadłościowe i naprawcze*, ustalając początek jego obowiązywania od 1 października 2003 roku (*Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze*; Dz.U. Nr 60, poz. 535).

Prawo upadłościowe i naprawcze reguluje zasady wspólnego dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników będących przedsiębiorcami, a także zasady postępowania naprawczego wobec przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością (Sawicki 2005).

Przepisy prawa stanowią, iż upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny (Gos, Hońko 2005). Jak już wspomniano, według definicji zawartej w art. 11 prawa upadłościowego i naprawczego, dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań, przy czym za niewypłacalny uważa się podmiot wtedy, gdy jego zobowiązania przekraczają wartość majątku, nawet wtedy, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Mimo że nie wynika to wprost z ustawy, to jednak o niewypłacalności może być mowa tylko wtedy, gdy wynika to wprost lub pośrednio z braku środków.

Niewypłacalność, jako podstawa ogłoszenia upadłości, ma jednak pewne ograniczenia. Sąd może mianowicie oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika. Ma to chronić przed złośliwymi wierzycielami. Tego odstępnstwa nie stosuje się, jeżeli niewykonanie zobowiązań ma charakter trwały albo gdy oddalenie wniosku może spowodować pokrzywdzenie wierzycieli. Wówczas to sąd upadłościowy dokonuje oceny, czy występują przesłanki do ogłoszenia upadłości, czy też nie. Możliwości ogłoszenia upadłości wymienione w przepisach *Prawa upadłościowego i naprawczego* przedstawia rycina 1.

Ryc. 1. Rodzaje upadłości w ujęciu prawnym



Źródło: opracowanie własne.

Upadłość układową sąd ogłasza wtedy, gdy istnieją szanse na uratowanie firmy, a konkretnie, gdy zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, niż zostaliby zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika. Nazwa tego rodzaju upadłości pochodzi od układu, czyli szczególnej czynności prawnej, która kończy postępowanie. Poprzez układ wierzyciele ograniczają swoje roszczenia, licząc w zamian na to, że zaspokojenie roszczeń nastąpi (nie będzie stało pod znakiem zapytania). Wyróżnia się dwa typy upadłości układowej (Świeboda 2003):

- upadłość połączona z odebraniem zarządu nad całością lub częścią majątku – wówczas przedsiębiorstwem zarządza zarządca sądowy,
- upadłość połączona z nieodebraniem zarządu nad całością lub częścią majątku – wówczas przedsiębiorstwem zarządza nadzorca sądowy.

Natomiast **upadłość likwidacyjną** sąd ogłasza wtedy, kiedy występuje brak podstaw do ogłoszenia upadłości układowej. W tej sytuacji zarząd nad majątkiem upadłego obejmuje syndyk, którego zadaniem jest wyprzedaż majątku upadłego w celu spłacenia wierzycieli z uzyskanych w ten sposób kwot.

Sposób prowadzenia postępowania upadłościowego – czy będzie to postępowanie z możliwością zawarcia układu, czy też nastąpi likwidacja majątku dłużnika, przy czym w trakcie postępowania sąd może zmienić postępowanie prowadzące do likwidacji jednostki na postępowanie przewidujące zawarcie układu lub odwrotnie – jest określany przez sąd w postępowaniu o ogłoszeniu upadłości.

Porównując ze sobą upadłość ekonomiczną z upadłością prawną, można zauważyć, że upadłość ekonomiczna nie zawsze musi oznaczać wystąpienie upadłości prawnej, lecz prawie każda upadłość prawna oznacza bankructwo ekonomiczne. Wyjątek od powyższej zasady stanowi sytuacja, w której to wprowadzenie postępowania upadłościowego jest zamierzone, a celem podjęcia takiej decyzji jest na przykład uwolnienie przedsiębiorstwa od wcześniej podjętych zobowiązań wobec pracowników i związków zawodowych. Taka strategia ma doprowadzić do obniżenia kosztów działalności jednostki. Dotychczas odnotowano takie przypadki na gruncie prawa amerykańskiego.

Ze względu na podmiot, w stosunku do którego można ogłosić upadłość, wyróżnia się:

- upadłość biznesową, w której zostaje ogłoszona upadłość jednostki bezpośrednio angażującej swój majątek w prowadzenie działalności gospodarczej. W takim wypadku upadłość jest najczęściej ogłaszana wobec przedsiębiorcy;
- upadłość niebiznesową (konsumencką), w której zostaje ogłoszona upadłość osoby, której zawód i przyczyna bankructwa nie są bezpośrednio związane z zaangażowaniem przez nią swojego majątku w prowadzenie działalności gospodarczej.

Biorąc pod uwagę zasięg obowiązywania postępowania upadłościowego, wyróżnia się:

- upadłość transgraniczną, cechującą się występowaniem pewnego elementu o charakterze transgranicznym – tzw. punktu styku z obcymi porządkami prawnymi – który może się przejawiać występowaniem majątku dłużnika w co najmniej dwóch państwach, także istnieniem zobowiązań dłużnika w co najmniej dwóch państwach lub ewentualnie tym, iż sam dłużnik jako określony podmiot prawa zlokalizowany jest w dwóch lub więcej państwach. W ramach upadłości transgranicznych, biorąc pod uwagę perspektywę państw w nie uwikłanych, można wyróżnić:
 - upadłości krajowe z elementem zagranicznym, tj. postępowania upadłościowe wszczęte przeciwko określonemu dłużnikowi w danym państwie i zakładające występowanie określonego elementu transgranicznego, czyli powiązania z innym lub z innymi państwami,
 - upadłości zagraniczne z elementem krajowym, tj. postępowania upadłościowe wszczęte przeciwko określonemu dłużnikowi w innym państwie i zakładające występowanie określonego elementu transgranicznego z danym rozpatrywanym państwem. Przykładowo, jeżeli transgraniczne postępowanie upadłościowe zostało wszczęte w państwie X, które wykazuje element transgraniczny, na przykład dysponuje majątkiem w państwie Y, to z perspektywy państwa X jest to upadłość krajowa z elementem zagranicznym, zaś dla kraju Y – upadłość zagraniczna z elementem krajowym;
- upadłość terytorialną charakteryzującą się brakiem jakiegokolwiek z wyżej wspomnianych elementów transgranicznych i obejmującą z reguły swoim zasięgiem majątek dłużnika położony na terytorium jednego kraju.

Przyjmując za kryterium zasięg skutków upadłości przedsiębiorstw i ich wpływ na społeczeństwo, wyróżnia się:

- upadłości określane mianem odizolowanych (ang. *isolated bankruptcy*), tzn. takie, które nie wywierają znaczących skutków społecznych o zasięgu lokalnym, krajowym bądź międzynarodowym;
- upadłości określane mianem systemowych (ang. *systemie bankruptcy*), tzn. takie, które wywierają znaczący wpływ na sytuację społeczną regionu, kraju, a także pojawiające się w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z kryzysem ekonomicznym w państwie, objawiającym się wysokim odsetkiem przedsiębiorstw niewypłacalnych. Tego typu upadłości wywołują szereg negatywnych skutków w społeczeństwie, od występowania efektu domina po zmniejszenie zatrudnienia, popytu itp.

Uwzględniając interesy uczestników postępowania upadłościowego, wyróżnia się:

- upadłość uzasadnioną, która polega na tym, że z rynku eliminowane są podmioty gospodarcze niewypłacalne, czyli nieefektywne. Tym samym upadłość uzasadniona pełni funkcję niezbędnej selekcji w biznesie i ma do spełnienia istotną funkcję racjonalizacji, oczyszczania rynku z jednostek niemogących sprostać jego wymogom efektywności, co stanowi zarazem element ochrony wierzycieli i innych jednostek;

- upadłość symulowaną (czasami zamiennie używa się terminów *upadłość fałszywa, zamierzona, reżyserowana, nieuzasadniona*). Polega ona na celowym doprowadzeniu do upadłości podmiotu gospodarczego, z którego wcześniej zostały wyprowadzone środki pieniężne oraz majątek (Herman 2010b).

Uwzględniając aspekt finansowy, wyróżnia się:

- upadłość w ujęciu statycznym, przy czym jest to sytuacja, w której przedsiębiorstwo zaprzestało spłacania długów, a jego majątek nie wystarcza na pokrycie całości zobowiązań;
- upadłość w ujęciu dynamicznym, przy czym oznacza ona sytuację, która charakteryzuje się pogorszeniem wyników finansowych przedsiębiorstwa, co przejawia się negatywnymi wartościami wskaźników rentowności, płynności finansowej i szybkości obrotu środków.

Uwzględniając przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwach, można wyróżnić cztery typy upadłości:

- typ I – dotyczy przedsiębiorstw, które charakteryzują się nieudanym rozpoczęciem działalności gospodarczej. Firmy takie od początku swojego istnienia mają problemy ze sprawnym funkcjonowaniem. Nie są efektywnie zarządzane, nie mają czynników przewagi strategicznej nad konkurencją, dysponują słabo rozbudowaną bazą klientów, a na przyciągnięcie uwagi nowych klientów nie pozwalają im mało atrakcyjne produkty. Tego typu przedsiębiorstwa nigdy nie są zyskowne, charakteryzują się niską płynnością, a ich upadłość jest możliwa do przewidzenia właściwie od momentu uruchomienia działalności gospodarczej. Typ I upadłości dotyczy więc firm młodych, niedoświadczonych, niemających odpowiednich zasobów kapitałowych i intelektualnych do sprawnego funkcjonowania;
- typ II – dotyczy przedsiębiorstw, które istnieją na rynku kilka lat. Są to firmy kierowane przez dynamiczny, ambitny zarząd, które nie miały wcześniej dostępu do większych zasobów finansowych. Przekonują one banki do udzielania im dodatkowych kredytów, co pozwala im na zrealizowanie planów inwestycyjnych. Duże ambicje i nadmierny optymizm kierownictwa powodują jednak przeszacowanie możliwości osiągnięcia przychodów ze sprzedaży i agresywnego zdobycia znacznych udziałów w rynku. Niewystarczający wzrost przychodów uniemożliwia firmom spłatę nadmiernych zobowiązań oraz pokrycie kosztów operacyjnych. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się więc słabą strukturą pasywów (nadmierne zobowiązania w stosunku do kapitałów własnych);
- typ III – dotyczy przedsiębiorstw, które początkowo niczym się nie różnią od firm należących do typu II. W przeciwieństwie jednak do tamtych, po zrealizowaniu inwestycji odnoszą sukces rynkowy. Ich przychody znacznie rosną. Nadmierny optymizm i ambicje kierujących przedsiębiorstwem, a z drugiej strony – zaślepienie odniesionymi początkowymi sukcesami powodują jednak, że zarząd traci czujność oraz świadomość potencjalnych problemów. Pierwsze symptomy pogarszającej się sytuacji ekonomiczno-finansowej są ignorowane. W przedsiębiorstwach tego typu panuje przekonanie, że sytuacja taka jest tymczasowa, a jej źródła tkwią poza firmą. Zaciąganie kolejnych kredytów na osiąganie nowych ambitnych celów powoduje pewnego rodzaju „przegrzanie” w przedsiębiorstwie. Następuje załamanie się sytuacji finansowej – firma traci płynność finansową i – w konsekwencji – następuje upadłość. Co ważne, firmy takie mają duże szanse na uniknięcie bankructwa, pod warunkiem jednak, że ich kierownictwo nie będzie zaślepienie początkowych sukcesem;
- typ IV – dotyczy przedsiębiorstw, które funkcjonują na rynku kilkanaście lub więcej lat. Charakteryzują się one apatią i zaślepieniem osób zarządzających – menedżerowie nie zauważają dynamicznie zmieniającego się otoczenia i nasilającej się walki konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa z tej grupy funkcjonują na podstawie przestarzałych strategii, procedur i planów, które przed laty pozwoliły im odnieść sukces. W wypadku braku świadomości

restrukturyzacji firmy te tracą w konsekwencji udziały na rynku, zmniejsza się ich zyskowość, pojawiają się problemy z płynnością. Jest to ostatni sygnał ostrzegawczy. Brak zdecydowanych działań, czy wręcz dalsza apatia zarządzających takimi przedsiębiorstwami, prowadzi nieuchronnie do upadłości.

Ze względu na tempo zmiany przychodów w branży, w której działa przedsiębiorstwo, oraz tempo zmiany rentowności aktywów i wielkości sprzedaży tych firm wyróżnić można cztery typy upadłości:

- upadłość w warunkach spadku dochodowości danej branży, w wyniku spadku jej ogólnej aktywności. Wówczas nasila się walka konkurencyjna między firmami. Przedsiębiorstwa, chcąc pozostać na rynku, utrzymują sprzedaż, obniżając ceny produktów. Dalsze spadki atrakcyjności branży powodują, że słabsze firmy nie wytrzymują presji konkurencji i upadają;
- upadłość podmiotów gospodarczych funkcjonujących w branży o zmniejszającej się dochodowości, które podejmują walkę o dotychczasowe utrzymanie bądź wzrost udziałów rynkowych. Firmy takie zwiększają wielkość swojej sprzedaży walką cenową. Intensywna wojna cenowa, szczególnie w wypadku wysokich barier wyjścia z sektora, prowadzi do wyniszczającej walki między organizacjami. W tym wypadku przetrwać mogą tylko spółki o najsilniejszej pozycji rynkowej;
- upadłość w warunkach rosnącej dochodowości branży, gdy jednak rentowność firmy maleje w wyniku nieprzystosowania do otoczenia rynkowego. Może się to zdarzyć w sytuacji konsolidacji branży, gdy słabsze przedsiębiorstwa zostaną w ten sposób z niej wyparte. Bankructwo słabszych jednostek może być również spowodowane wejściem do ich branży dużej firmy;
- upadłość w warunkach rosnącej dochodowości branży, ale utraty kontroli, przy czym dotyczy to firm, które mimo rosnącej sprzedaży swoich produktów i zwiększającej się dochodowości całej branży bankrutują. Przyczyną ich upadłości może być zaślepienie spowodowane odniesionym sukcesem. Złe oszacowanie przyszłych inwestycji i popytu na produkty firmy oraz błędy w zarządzaniu przedsiębiorstwem wywołują kryzys finansowy.

Oryginalny podział upadłych przedsiębiorstw na cztery różne typy bankructwa zaproponowali B. Richardson, S. Nwankwo i S. Richardson, używając metafory żaby, przy czym wyróżnili oni następujące typy „żab” upadłych przedsiębiorstw (Richardson, Nwankwo, Richardson 1994):

- ugotowana żaba – ten typ upadłości dotyczy przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku od co najmniej kilku lat. Ich cechą charakterystyczną jest zadowolony z siebie zarząd. Firma jest ślepa na zmiany zachodzące w otoczeniu. Zarząd bezwładnie tkwi w starych planach strategicznych, taktycznych i operacyjnych. Paradygmat braku zmian i swoistej nieaktywności prowadzi, do powstania strategicznej luki między zmianami zachodzącymi w otoczeniu firmy a dryfującą w miejscu firmą. Im większa jest ta luka, tym większe jest ryzyko upadłości przedsiębiorstwa;
- utopiona żaba – ten rodzaj bankructwa dotyczy firm kierowanych przez wysoce ambitnych menedżerów, którzy po odniesieniu sukcesu na określonym polu są silnie zmotywowani do agresywnej ekspansji na nowe rynki i obszary działalności. U podstaw tego typu upadłości leżą arogancja i pierwotny sukces. Dynamiczne rozszerzanie działalności organizacji we wszystkich kierunkach powoduje, że w pewnym momencie ten dodatkowy zakres operacji przedsiębiorstwa nie jest powiązany z kluczowymi zasobami, które zapewniły wcześniej sukces firmie. Mimo że bardzo często sprzedaż w takich firmach szybko rośnie, odbywa się

to kosztem zmniejszania ceny produktów. Z drugiej strony kapitały obce są wręcz wchłanianie przez nowe przedsięwzięcia firmy. W tego typu upadłości załamanie się sytuacji ekonomiczno-finansowej następuje nagle, ale bardzo intensywnie;

- kijanka – ten typ upadłości reprezentują firmy, które charakteryzują się nieudanym rozpoczęciem działalności gospodarczej, są to więc młode organizacje. Wskazuje się kilka potencjalnych przyczyn upadłości tego typu przedsiębiorstw. Są to: zbyt optymistyczne założenia do planu dotyczącego przychodów ze sprzedaży, osiągniętych zysków, zdobycia udziałów na rynku, atrakcyjności oferty firmy, niski poziom przedsiębiorczości właścicieli lub menedżerów;
- ropucha – ten typ upadłości dotyczy przedsiębiorstw funkcjonujących od co najmniej kilku lub kilkunastu lat i skupiających się cały czas na odniesionym sukcesie w przeszłości. Menedżerowie charakteryzują się z jednej strony megalomanią, z drugiej strony – apatią na zmiany zachodzące w otoczeniu. Kierowanie organizacją bardziej opiera się na wierze i przekonaniach zarządu o ciągle trwającym sukcesie niż na realnych analizach. Jednocześnie firmy takie mają rosnące ambicje rozszerzania działalności we wszystkich kierunkach.

Upadłość przedsiębiorstwa to problem społeczny i ekonomiczny. Skutki społeczne to przede wszystkim utrata miejsc pracy, wzrost liczby osób pozostających bez stałego zatrudnienia, utrata kapitału właścicieli zainwestowanego w przedsiębiorstwo. Skutki ekonomiczne to straty w gospodarce narodowej, utrata dochodów z tytułu podatku dochodowego, obrotowego, majątkowego i innych, wzrost wypłat z tytułu świadczeń socjalnych (Bielawska 1997).

Przedstawione rodzaje upadłości wskazują, że w jej edukacji należy przeanalizować w sposób szczegółowy przyczyny, aby móc w sposób jednoznaczny zidentyfikować poszczególne rodzaje upadłości. Złożoność i ważność tego zjawiska w ekonomii wymaga od badacza podejścia całościowego.

Literatura

1. Bielawska A., 1997, *Promowanie przedsiębiorczości sposobem ograniczania upadłości przedsiębiorstw* [w:] *Finanse i bankowość – przekształcenia systemowe, część II*, K. Piotrowska-Marczak, M. Wypych (red.), Absolwent, Łódź.
2. Dorozik L., 2006, *Restrukturyzacja ekonomiczna przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
3. Gos W., Hońko S., 2005, *Postępowanie upadłościowe a wycena składników majątku*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 28 (84).
4. Gruszecki T., 2008, *Instytucjonalno-prawne regulacje upadłości* [w:] E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, SGH, Warszawa.
5. Hadasik D., 1998, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, „Zeszyty Naukowe”, Seria II: prace habilitacyjne, zeszyt 153, AE Poznań, Poznań.
6. Herman A., 2010b, *Bankructwo czy upadłość?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4.
7. Herman A., 2010a, *Ekonomika bankructw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4.
8. Hrycaj A., 2006, *Syndyk masy upadłości*, Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania, Poznań.
9. Kamela-Sowińska A., 2003, *Skąd się wzięła sprawa „Enronu”*, „Rachunkowość”, nr 4.
10. Korol T., 2010, *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa.

11. Mączyńska E., 2009c, *Bankructwa – globalny efekt domina* [w:] *Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu. Wybrane zagadnienia*, I. Lichniak (red.), SGH, Warszawa.
12. Mączyńska E., 2009a, *Bankructwa przedsiębiorstw jako niedostosowanie do przyszłości (analiza w kontekście funkcjonowania sądów gospodarczych)* [w:] *Finanse 2009 – teoria i praktyka. Finanse przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, Szczecin.
13. Mączyńska E., 2009b, *Ocena ryzyka upadłości przedsiębiorstwa* [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, A. Fierla (red.), SGH, Warszawa.
14. Piasecki K., 1999, *Prawo upadłościowe. Prawo układowe*, Branta, Bydgoszcz.
15. Prusak B., 2011, *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, CeDeWu, Warszawa.
16. Prusak B., 2007, *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
17. Richardson B., Nwankwo S., Richardson S., 1994, *Understanding the causes of business failure crises*, „Management Decision Journal”, vol. 32, nr 4.
18. Sawicki K., 2005, *Wybrane problemy prawa handlowego, upadłościowego i naprawczego oraz ustawy o rachunkowości dotyczące jednostek postawionych w stan likwidacji i upadłości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 26 (82).
19. Świąboda Z., 2003, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Lexis Nexis, Warszawa.
20. Tokarski A., 2011, *Globalizacja a ryzyko bankructwa przedsiębiorstw* [w:] *Przedsiębiorczość w warunkach globalizacji*, Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 7, wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Warszawa – Kraków.
21. Tokarski A., 2010c, *Przyczyny i symptomy upadłości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej* [w:] *Zarządzanie w XXI wieku*, P. Maśloch, J.M. Stankiewicz (red.), WSB Toruń, Toruń.
22. Tokarski A., 2010b, *Rachunek kosztów upadłości*, „Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu”, nr 9, WSB Toruń, Toruń.
23. Tokarski A., 2010a, *Upadłość jako naturalny regulator konkurencji i przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej na przykładzie gospodarki polskiej* [w:] *Przedsiębiorczość w warunkach integracji europejskiej*, Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 6, wydawnictwo Nowa Era, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Warszawa – Kraków.
24. Tokarski A., 2009, *Rola rachunkowości w postępowaniu upadłościowym* [w:] *Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi*, T. Kiziukiewicz (red.), „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
25. Tokarski A., Tokarski M., 2006, *Rachunkowość źródłem informacji o przewidywaniu upadłości przedsiębiorstw w polskiej gospodarce* [w:] *Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi*, T. Kiziukiewicz (red.), Akademia Rolnicza – Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
26. *Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze* (Dz.U. Nr 60, poz. 535).

Characteristics of basic types of bankruptcies of enterprises in entrepreneurship education

There is no certainty in market economy that business activity conducted by a company will bring a market success. Therefore, bankruptcies of enterprises phenomenon performs a role of a sort of natural regulator in the economic system, which makes resources to be changed for more useful by disappearance of companies that are not effective and cannot withstand competition.

The article presents the characteristics of basic types of bankruptcies but clearly indicates that actually there is no one type of such bankruptcies. It means that a typology of bankruptcies takes into account the following division criteria referring to: legal and economic sphere, an entity that can be declared bankrupt, insolvency proceedings and its binding extent, the impact and extent of bankruptcies and how they affect the society, interests of participants in bankruptcy proceedings, the financial aspect, reasons of a crisis in enterprises, a rate of revenue changes in a given industry and others.