

Finanse

Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw

Paweł Kopczyński



Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Finanse

Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw

Paweł Kopczyński

*Pamięci mojej Matki
Lucyny Kopczyńskiej*

Paweł Kopczyński (ORCID: 0000-0002-5517-0555) – Uniwersytet Łódzki
Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Finansami Przedsiębiorstwa
90-237 Łódź, ul. Matejki 22/26

RECENZENCI

Magdalena Jerzemowska, Jarosław Kubiak

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Czarnecka

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Wojciech Grzegorzczak

PROJEKT OKŁADKI

efectoro.pl

agencja komunikacji marketingowej

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/dontree

© Copyright by Paweł Kopczyński, Łódź 2022

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2022

<https://doi.org/10.18778/8331-231-6>

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.11005.23.0.M

Ark. wyd. 11,5; ark. druk. 11,0

ISBN 978-83-8331-231-6
e-ISBN 978-83-8331-232-3

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-237 Łódź, ul. Matejki 34A
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. 42 635 55 77

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1	
Geneza i znaczenie pojęć: „upadłość”, „bankructwo” i „niewypłacalność”	11
1.1. Znaczenie terminów: „upadłość” „bankructwo” i „niewypłacalność”	11
1.2. Rozwój prawa upadłościowego i kształtowanie się jego przepisów na ziemiach polskich	15
1.3. Znaczenie i rola systemów informacyjnych w przedsiębiorstwie	29
Rozdział 2	
Zastosowanie wskaźników finansowych w ocenie stopnia zagrożenia przedsiębiorstw bankructwem	43
2.1. Zakres i zasady analizy wskaźnikowej	43
2.2. Badanie ogólnej sytuacji majątkowo-finansowej firmy	46
2.3. Ocena płynności finansowej	50
2.4. Analiza efektywności wykorzystania majątku	66
2.5. Przydatność wskaźników zadłużenia w ocenie ryzyka upadłości	77
2.6. Pomiar i ocena rentowności	86
2.7. Wskaźniki rynku kapitałowego	98
2.8. Wady i ograniczenia w stosowaniu tradycyjnych metod analizy finansowej	111
Rozdział 3	
Nowoczesne metody prognozowania upadłości i ich zastosowanie	117
3.1. Rozwój metod prognozowania upadłości: wskaźniki finansowe, modele jednowymiarowe oraz wielowymiarowe modele dyskryminacyjne	117
3.2. Autorska koncepcja wielowymiarowego modelu dyskryminacyjnego pozwalającego prognozować upadłość firm	141
3.2.1. Opis procedury pozyskiwania danych finansowych wykorzystanych w badaniu	141
3.2.2. Wyniki analizy dyskryminacyjnej	152
Zakończenie	155
Bibliografia	157
Załącznik. Źródła informacji o ogłoszeniu upadłości	171
Spis tabel	175

Wstęp

Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem wymaga stałego dostępu do informacji. Ułatwiają one podejmowanie właściwych decyzji, przyczyniających się do pomnażania zysku i wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Odniesienie sukcesu rynkowego nie jest jednak możliwe bez zachowania przez firmę zdolności do kontynuowania działalności. Wiele rozwojowych i perspektywicznych przedsięwzięć kończy się niepowodzeniem z powodu bankructwa, które okazało się zaskoczeniem. Jednakże upadłość można przewidywać i powinno się to robić. Jedną z najważniejszych informacji, jakich potrzebuje przedsiębiorca, jest wiedza dotycząca kondycji finansowej jego firmy oraz jej interesariuszy. Monitorowanie sytuacji ekonomicznej i ryzyka zagrożenia upadłością powinno być prowadzone w sposób ciągły. Jedynie wówczas pozwala to z wyprzedzeniem podjąć działania naprawcze i restrukturyzacyjne. Zarządzanie przedsiębiorstwem należy dostosować do jego potrzeb i możliwości. Sytuacja kryzysowa jest specyficzna dla danej firmy i wymaga podejmowania odmiennych decyzji niż w przypadku podmiotu niezagrażonego bankructwem. Jest to okres trudny dla pracowników, którzy czują, że miejsca ich zatrudnienia są zagrożone. Menedżerowie i kierownicy działają wówczas pod wpływem dużego stresu i nie zawsze podejmują racjonalne decyzje. Presja ze strony załogi, dostawców, banków, a przede wszystkim wierzycieli ogranicza możliwości działania. Nie zawsze realizowane są wcześniej założone plany i zamierzenia. Odpowiednio wczesne pozyskanie informacji o zagrożeniu zdolności do utrzymania się na rynku pozwala na podejmowanie decyzji w warunkach większego komfortu psychicznego. Presja okazuje się wówczas mniejsza, więcej jest też ewentualnych wariantów postępowania. Nie gwarantuje to oczywiście sukcesu, ale łatwiej zarządza się firmą, posiadając informacje o dotyczących jej problemach. Prawdopodobieństwo ocalenia przedsiębiorstwa wzrasta, gdy działania naprawcze podejmowane są wcześniej. Można je korygować, ponieważ jest na to czas, istnieje również szansa na pozyskanie kapitału koniecznego do sfinansowania działań naprawczych. Interesariusze, w tym instytucje finansowe, będą z pewnością mniej skłonni do pomagania firmie wraz z pogarszaniem się jej standingu finansowego. Jeśli sytuacja ulegnie znacznemu pogorszeniu, nawet dobre pomysły

i chęci menedżerów nie wystarczą. Brak dostępności gotówki i wsparcia ze strony kontrahentów przyczyni się do niepowodzenia wysiłków podejmowanych przez zarząd, aby ocalić firmę.

Jeśli jeden z kontrahentów ma problemy z utrzymaniem się na rynku, warto jak najwcześniej dysponować taką wiedzą. Pozwoli to uchronić firmę przed stratami. W dyskretny sposób można również udzielić mu pomocy, by ułatwić mu przetrwanie. Kryzys dotyczący jednego z interesariuszy przedsiębiorstwa nie powinien być sygnałem do całkowitego zerwania z nim współpracy. Zazwyczaj postępuje się w ten sposób, gdy jego kondycja jest już bardzo zła. Można jednak zmienić warunki kooperacji, włączając w to metody wzajemnego rozliczania się. Pomoc okazana partnerowi gospodarczemu, znajdującemu się w trudnej sytuacji, przyczynia się do wzrostu zaufania, utrzymania miejsc pracy i źródła dochodów dla wielu ludzi. Jeśli jest to firma rodzinna lub kierowana bezpośrednio przez właściciela, pozwala to oczekiwać jego współpracy w przyszłości. Monitorowanie standingu finansowego przedsiębiorstwa może odbywać się z wykorzystaniem analizy wstępnej i wskaźników finansowych. Nie każdy przedsiębiorca dysponuje odpowiednią ilością czasu i motywacją, aby taką ocenę przeprowadzać. Często traktowane jest to jako działanie zbędne, na które można sobie pozwolić w dodatkowym, wygospodarowanym wolnym czasie. Zazwyczaj go jednak brakuje, zwłaszcza w przypadku mniejszych firm, gdy zarządzający samodzielnie podejmuje większość decyzji. Duże podmioty mogą sobie pozwolić na zatrudnienie profesjonalnych analityków finansowych na stałe. Mali i średni przedsiębiorcy często nie posiadają umiejętności samodzielnego przeprowadzania analizy finansowej. Należy zaproponować im proste, skuteczne narzędzie umożliwiające ocenę ryzyka upadłości spółki i jej partnerów gospodarczych. Badaniu kondycji interesariuszy nie poświęca się zazwyczaj zbyt wiele uwagi. Wyliczenie kilkunastu wskaźników w przypadku każdego z kluczowych kontrahentów jest czasochłonne, tym bardziej że nie każdy potrafi prawidłowo interpretować ich wartości.

Celem niniejszej publikacji jest zaprezentowanie narzędzi umożliwiających skuteczne prognozowanie upadłości: metod analizy wskaźnikowej, dyskryminacyjnej, drzew klasyfikacyjnych, a także opracowanie i pokazanie nowego wielowymiarowego modelu dyskryminacyjnego pozwalającego z wyprzedzeniem przewidywać bankructwo przedsiębiorstwa. Jego zmiennymi są łatwe do wyliczenia wskaźniki finansowe. Prosty sposób interpretacji wyników powinien ułatwić zarządzającym podejmowanie decyzji. Każda metoda obarczona jest pewnym ryzykiem popełnienia błędu. Dotyczy to zwłaszcza spółek nietypowych, które np. ogłaszają bankructwo, mimo że mają dobre wskaźniki. Może to być wynikiem manipulowania danymi ogłaszanymi w sprawozdaniach lub wynikać ze specyfiki ich funkcjonowania. Margines popełnienia błędu nie powinien być jednak zbyt duży.

Rozdział 1

Geneza i znaczenie pojęć: „upadłość”, „bankructwo” i „niewypłacalność”

1.1. Znaczenie terminów: „upadłość” „bankructwo” i „niewypłacalność”

Termin „upadłość” ma swoją genezę w języku włoskim (*fallimento* – pojęcie powstałe w wyniku przekształcenia czasownika *fallire* w rzeczownik); później określenie to weszło do innych języków, mając tam swoje odpowiedniki, np.: niemieckiego (*das Falliment*; obecnie wyszło z użycia na rzecz terminu: *der Konkurs*), portugalskiego (*falência*) czy francuskiego (*faillite*)¹. Angielskie określenie *failure* (*corporate failure* lub *business failure*) wywodzi się ze starofrancuskiego *faillir*. W języku średnioangielskim (tzw. *Middle English*) posługiwano się czasownikiem *failen* (obecnie *fail*). Choć geneza terminu „upadłość” jest włoska, warto też zwrócić uwagę na łacińskie słowa *fallere* oraz *fallire* (funkcjonujące w języku praromańskim, czyli tzw. łacinie potocznej, ludowej), oznaczające: „kłamać”, „oszukiwać”, „mamić”, „zwodzić”².

Dopóki dłużnik reguluje swoje zobowiązania, nie ma potrzeby ograniczania go w swobodzie rozporządzania jego własnym majątkiem. Ma on możliwość zaspokojenia wierzycieli w sposób i w kolejności, jakie sam uzna za zasadne, ale zgodnie z obowiązującym prawem. Jeśli zwleka z regulowaniem długów, wierzyciele mogą dochodzić swoich wierzytelności w sposób indywidualny. Indywidualny stosunek dłużnika do wierzyciela ulega zmianie, gdy ten pierwszy upada. Znany przedwojenny polski sędzia handlowy O. Buber w wydanym w 1936 r. *Polskim prawie upadłościowym* podkreślał, że odpowiednikiem terminu „upadłość” były w innych krajach określenia „konkurs” (od *concursum creditorum* – „zbieg wierzycieli”),

- 1 J.P. Brewer, *Geschichte Der Französischen Gerichts-Verfassung, Vom Ursprung Der Fränkischen Monarchie Bis Zu Unseren Zeiten, Aus Den Quellen Und Besten Schriftstellern Dargestellt, Zweiter teil*, J.H.C. Schreiner, Düsseldorf 1837, s. 194.
- 2 T. Órsi, *French phraseological influence in Mandeville's travels*, „Verbum” 1.01.2003, vol. 5, Issue 1, s. 245, 247 (221–256), <http://real.mtak.hu/142438/1/5-1-16.pdf> [data dostępu: 1.07.2022] oraz T. Fisher, E. Katsouraki, *Beyond Failure: New Essays on the Cultural History of Failure in Theatre and Performance*, Routledge, Taylor and Francis Group, London 2019, s. 16.

„kryda” (od *gridare, crier* – „wołać”, „zawołać”) oraz „bankructwo”. W jego opinii, celem prawa upadłościowego jest regulowanie stosunków prywatno-prawnych pomiędzy dłużnikiem a jego wierzycielami, jeśli zachodzą obawy, że nie będzie on w stanie regulować swoich zobowiązań, i występuje niebezpieczeństwo polegające na tym, że zaspokojenie jednego lub kilku wierzycieli będzie połączone ze szkodą dla pozostałych (np. ci pierwsi skorzystają z możliwości zajęcia łatwo dostępnych dóbr majątkowych dłużnika, które bez trudu da się upłynnić, pozostawiając reszcie wierzycieli mniej wartościowe składniki majątku, bardziej problematyczne przy próbie zamiany na gotówkę). Ustawodawstwo w dziedzinie upadłości oparte jest na zasadzie kolektywności wszystkich wierzycieli, uwzględnia zatem interesy ich ogółu. Jego twórcy kierowali się przesłankami socjalnymi, a nie indywidualistycznymi. Powinno ono umożliwiać dłużnikowi równomierne zaspokojenie wszystkich wierzycieli³.

Upadłość występuje w momencie ogłoszenia jej przez sąd. Choć celem postępowania upadłościowego jest likwidacja przedsiębiorstwa, nie musi prowadzić do całkowitej anihilacji danego podmiotu. Wynika to z możliwości zawarcia układu pomiędzy upadłym a wierzycielami. Nie każde postępowanie upadłościowe kończy się faktyczną likwidacją firmy. Gdyby tak było, miałyby to negatywne skutki ekonomiczne i społeczne. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa często jest tańsza i łatwiejsza do przeprowadzenia. Korzystniej bowiem doprowadzić do odzyskania przez firmę zdolności do kontynuowania działalności niż ją likwidować, jeśli tylko okaże się to możliwe.

Termin „bankructwo” jest określeniem mniej precyzyjnym i niejednoznacznym, występującym raczej w języku potocznym, choć nie tylko. Używanie go budzi wątpliwości wśród lingwistów i językoznawców⁴. Zgodnie z sugestią E. Mączyńskiej, określenie „bankructwo” jest przede wszystkim stosowane w naukach ekonomicznych. Z kolei „upadłość” jest uważana za termin prawny⁵. Słowo „bankructwo” ma włoską genezę, podobnie jak wyraz „bank”⁶. Jego pierwowzorem były określenia *banco rotto* lub *banca rotta*. Włoską genezę tego terminu wyraźnie akcentował też francuski pisarz i filozof Voltaire, żyjący w epoce oświecenia. Podkreślał on, że do XVI w. bankructwa we Francji zdarzały się bardzo rzadko. Wynikało to, jego zdaniem, z niewielkiej podaży usług bankowych⁷. We Włoszech

3 O. Buber, *Polskie prawo upadłościowe*, Nakładem Księgarni F. Hoesicka, Warszawa 1936, s. 5.

4 J. Lubocha-Kruglik, *Komunikacyjne i pragmatyczne aspekty przekładu tekstów prawnych i prawniczych (na materiale języka polskiego i rosyjskiego)*, „Linguistyka Stosowana/Applied Linguistics/Angewandte Linguistik” 2012, nr 5, s. 46.

5 E. Mączyńska, *Bankructwa przedsiębiorstw jako niedostosowanie do przyszłości (analiza w kontekście funkcjonowania sądów gospodarczych)*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług” 2009, nr 549(39), s. 271.

6 G. Strauß, H. Kämper-Jensen, I. Nortmeyer, R. Schnerrer, O. Vietze, *Deutsches Fremdwörterbuch, Begonnen von Hans Schulz, fortgeführt von Otto Basler, Band 3: Baby – Cutter*, Walter de Gruyter & Co., Berlin–New York 1997, s. 88.

7 Voltaire, tłumaczenie: H. Woolf, *Philosophical Dictionary (reprint)*, Courier Corporation/Dover Publications, Mineola–New York 2012, s. 51.

w okresie późnego średniowiecza i renesansu bankierzy oferowali swoje usługi (m.in. handel weksłami) w miejscach publicznych. Rozstawiali swoje stoły na placach i ulicach włoskich miast, zwłaszcza tych najbogatszych i najlepiej rozwiniętych gospodarczo, leżących na północy Półwyspu Apenińskiego. Niewypłacalnych bankierów osądzano wówczas publicznie, popularne było niszczenie używanych przez nich mebli. Jeśli nie byli w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań, ich stoły i ławy łamano⁸.

Warto podkreślić, że D. Hadasik (obecnie: D. Appenzeller) oraz T. Kowalski postrzegają bankructwo jako szczególną sytuację, w której mienie dłużnika ma zbyt małą wartość, niewystarczającą nawet na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego. W ich opinii czyni to dłużnika całkowicie niewypłacalnym. Podkreślają, że taki sposób definiowania bankructwa w praktyce oznacza, że upadłość jest jedną z prowadzących do niego dróg. Zdaniem cytowanych autorów, są to zatem dwa różne pojęcia. Upadłość można ogłosić wówczas, gdy ma się pieniądze na pokrycie kosztów takiego postępowania. Bankrut nie ma możliwości podjęcia takiego kroku, ponieważ nie dysponuje majątkiem pozwalającym na zaspokojenie roszczeń wierzycieli ani na pokrycie sądowych kosztów postępowania upadłościowego. Warto dodać, że D. Hadasik oraz T. Kowalski różnicują oba wymienione pojęcia: w przypadku bankructwa wierzyciele najczęściej muszą spisać swoje wierzytelności w straty, z kolei przy postępowaniu upadłościowym mogą zostać w całości lub w części spłaćeni, mają szansę na porozumienie się z dłużnikiem, który nadal dysponuje majątkiem. Analizując punkt widzenia obu przywołanych autorów, można stwierdzić, że w ich opinii bankructwo jest czymś gorszym niż upadłość, ponieważ stanowi ostateczność, kiedy już nie można nawet pozwolić sobie na przeprowadzenie postępowania upadłościowego, gdyż nie ma go z czego sfinansować⁹.

Konieczne jest zdefiniowanie jeszcze jednego pojęcia, a mianowicie niewypłacalności, którym także posługuje się autor niniejszej publikacji. Warto podkreślić, że w świetle obowiązującego w przedwojennej Polsce prawa upadłościowego (Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 r. – Prawo upadłościowe) niewypłacalność miała miejsce w momencie faktycznego, trwałego zaprzestania regulowania długów oraz gdy zadłużenie było zbyt wysokie. Zdaniem A. Zarzyckiego, przedwojenne przepisy w sposób elastyczny umożliwiały sądowi decydowanie o konsekwencjach zaprzestania płacenia długów. Z kolei w przypadku prawa upadłościowego i naprawczego (Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo

8 E. Jaeger, *Kommentar zur Konkursordnung und den Einführungsgesetzen, Erster band: KO §§ 1–46*, Walter de Gruyter & Co., Berlin–Leipzig 1931, s. XV oraz F. Kluge, A. Götze, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, Walter de Gruyter & Co., Berlin 1953, s. 51; *Historische Wörter und Redensarten*, „Magazin für die Literatur des Auslandes”, Joseph Lehmann, 15, Mittwoch, den 15. April 1863, 32. Jahrgang, s. 179.

9 D. Hadasik, T. Kowalski, *Transformacja makroekonomiczna a upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–1995*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1997, nr 59, z. 1, s. 62–63, <https://repozytorium.amu.edu.pl/handle/10593/15728?mode=full> [data dostępu: 1.07.2022].

upadłościowe) dłużnik stawał się niewypłacalny, jeśli nie wykonywał swoich wymagalnych zobowiązań. W praktyce brak uiszczenia drugiego zobowiązania powodował powstanie niewypłacalności, jak również gdy zobowiązania przekraczały wartość majątku. Nadmiernie zadłużonego dłużnika można było więc uznać za niewypłacalnego nawet wówczas, gdy na bieżąco wykonywał swoje zobowiązania. O ile prawo przedwojenne w sposób elastyczny pozwalało sądowi decydować o konsekwencjach zaprzestania płacenia długów, to w przypadku prawa upadłościowego i naprawczego rozwiązano tę kwestię w bardziej precyzyjny sposób, odnosząc niewypłacalność do braku uregulowania drugiego zobowiązania względem co najmniej dwóch wierzycieli¹⁰.

Zgodnie z przepisami Ustawy o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy (Ustawa z dnia 13 lipca 2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy), niewypłacalność występuje, gdy sąd upadłościowy lub restrukturyzacyjny wydaje postanowienie o ogłoszeniu upadłości przedsiębiorstwa lub wszczęciu wobec niego wtórnego postępowania upadłościowego, otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego, oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości (jeśli aktywa nie wystarczają lub mogą posłużyć wyłącznie na opłacenie kosztów samego postępowania), oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości w przypadku obciążenia aktywów hipoteką lub zastawem w takim stopniu, że pozostałe ich składniki nie wystarczają na pokrycie kosztów postępowania¹¹. W opinii A. Kucińskiego niewypłacalności nie należy rozumieć jako krótkotrwały lub przejściowy stan, w którym przedsiębiorstwo nie jest zdolne regulować swoich wymagalnych zobowiązań. Jego zdaniem taka sytuacja wiąże się z brakiem płynności finansowej, a sama niewypłacalność jest bardziej poważnym problemem, ponieważ przesądza o rozpoczęciu procesu upadłości i likwidacji przedsiębiorstwa¹². Cytowany autor uważa, że płynność finansowa oraz zadłużenie firmy determinują poziom jej wypłacalności. Ta ostatnia może być rozpatrywana przez pryzmat płynności finansowej: jako zachowanie zdolności płatniczej do spłaty zobowiązań i brak opóźnień w ich regulowaniu oraz posiadanie łatwych do upłynnienia składników majątku. O wypłacalności firmy decyduje też relacja zobowiązań do majątku. Jeśli są one większe niż aktywa, sytuacja jest niebezpieczna. Andrzej Kuciński podkreśla, że trwała utrata płynności i zbyt wysoki poziom

10 A. Zarzycki, *Tendencje zmian regulacji pojęcia niewypłacalności w polskim prawie upadłościowym*, „Roczniki Nauk Prawnych” 2018, t. 28, nr 3, s. 154–155, <https://doi.org/10.18290/rnp.2018.28.3-9>

11 Ustawa z dnia 13 lipca 2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy, Dz.U. z 2006 r., nr 158, poz. 1121 (tekst ujednolicony), art. 3, ust. 1, <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20061581121> [data dostępu: 10.03.2022].

12 A. Kuciński, *Niewypłacalność, upadłość przedsiębiorstw*, „Studia i Prace Wydziału Ekonomicznego”, nr 5, *Przedsiębiorczość szansą rozwoju regionu. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Jakuba z Paradyża, Gorzów Wielkopolski 2013, s. 104–105, <https://depot.ceon.pl/bitstream/handle/123456789/15306/Przedsi%20c4%99biorczo%20c5%9b%20c4%87%20szans%20c4%85%20rozwoju%20regionu%20tom%20III%20-.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [data dostępu: 10.09.2022].

zadłużenia prowadzą do niewypłacalności, której wystąpienie z kolei determinuje zdolność firmy do kontynuacji działalności¹³.

W przypadku niniejszej publikacji pojęcia „upadłość”, „bankructwo”, „utrata zdolności do kontynuowania działalności” oraz „utrata zdolności do utrzymania się na rynku” będą używane zamiennie, każdorazowo odnosząc się do tego samego zdarzenia (ogłoszenia upadłości przez sąd). Pozwoli to uniknąć ciągłego powtarzania tych samych wyrazów w tekście.

1.2. Rozwój prawa upadłościowego i kształtowanie się jego przepisów na ziemiach polskich

W czasach przedpaństwowych wierzyciele dokonywali tzw. zemsty prywatnej, polegającej m.in. na użyciu siły fizycznej wobec dłużnika. Poszkodowany mógł być wspierany przez swoją rodzinę lub inne osoby¹⁴.

Problematyka dotycząca upadłości była poruszana jednak już w XVIII w. p.n.e. w babilońskim Kodeksie Hammurabiego, zredagowanym i spisany za panowania króla Hammurabiego, Prawie Mojżeszowym, które zostało nadane narodowi Izraela, a także w ustawodawstwie starożytnej Grecji¹⁵.

W starożytnej Mezopotamii niewypłacalni dłużnicy stawali się przedmiotem własności swoich wierzycieli. Jako niewolnicy mieli jednak osobność prawną i mogli posiadać prywatny majątek – była to dość nieliczna grupa¹⁶.

Początkowo w Atenach niewypłacalny dłużnik także stawał się własnością wierzyciela, który mógł go uczynić swoim niewolnikiem lub sprzedać w niewolę

13 A. Kuciński, *Wypłacalność przedsiębiorstwa z punktu widzenia płynności finansowej i zadłużenia*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIX, z. 4, cz. 1, *Szanse i zagrożenia dla gospodarki europejskiej XXI wieku*, s. 129–130, <http://piz.san.edu.pl/docs/e-XIX-4-1.pdf> [data dostępu: 10.09.2022].

14 J. Bigos, *Prawne aspekty egzekucji administracyjnej na ziemiach polskich – zarys historyczny*, „Folia Iuridica Universitatis Wratislaviensis” 2018, vol. 7(2), s. 29, <https://doi.org/10.34616/fiuw.2018.2.25.38>

15 W. Podel, *Geneza instytucji syndyka masy upadłości na tle rozwoju regulacji prawa upadłościowego*, „Rocznik Towarzystwa Naukowego Płockiego” 2013, t. 5, s. 165, <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-fae31f2a-9c1f-44ff-8b7e-3d5e1059b9fe/c/Podel.pdf> [data dostępu: 1.09.2022].

16 M. Pędracki, *Przepisy prawne najstarszych „kodeksów” mezopotamskich ustanawiające kary dla ludzi wolnych*, „Analecta: Studia i Materiały z Dziejów Nauki” 1997, t. 6, nr 2(12), s. 9, [https://bazhum.muzhp.pl/media//files/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_\(12\)/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_\(12\)-s7-41/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_\(12\)-s7-41.pdf](https://bazhum.muzhp.pl/media//files/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_(12)/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_(12)-s7-41/Analecta_studia_i_materiały_z_dziejów_nauki-r1997-t6-n2_(12)-s7-41.pdf) [data dostępu: 1.09.2022].

komuś innemu. Ateński poeta, reformator i prawodawca Solon zniósł na początku VI w. p.n.e. prawo dające wierzycielowi możliwość sprzedawania dłużników w niewolę wraz z rodziną. Nielegalne stało się udzielanie pożyczek pod zastaw osoby pożyczającego i jego rodziny. Nie były to jednak klasyczne kodyfikacje w rozumieniu współczesnego prawa upadłościowego¹⁷.

Podstawowe zasady prawa upadłościowego zostały sformułowane w okresie istnienia Cesarstwa Rzymskiego i były podstawą różnorodnych konstrukcji prawa upadłościowego w nowożytnych ustawodawstwach. Pierwszą konsolidację prawa zwyczajowego w Imperium Romanum stanowiło tzw. prawo dwunastu tablic. Był to zbiór praw opracowany w latach 451–449 p.n.e. Niewypłacalny dłużnik, który nie spłacał długów, stawał się własnością wierzycieli, mających prawo pozbawić go życia. Wraz z upływem czasu ciężar odpowiedzialności przeniesiono z osoby dłużnika na jego majątek. Gdy należące do niego aktywa pozwalały na uregulowanie wszystkich jego długów, dłużnik był wolny od odpowiedzialności. W przeciwnym razie podlegał on odpowiedzialności osobistej. Jeśli został wydany wyrok, a długi nie były spłacone, dłużnika można było uwięzić¹⁸.

Na przełomie II i I w. p.n.e. w republice rzymskiej rozpowszechniła się forma egzekucji majątkowej, wzorowana na analogicznych praktykach z dziedziny prawa publicznego. Odbywała się w drodze uniwersalnej sprzedaży majątku lub upadłości (dobrowolnego oddania dóbr wierzycielom – *cessio bonorum*). W pierwszym przypadku wszyscy wierzyciele dłużnika stawali się posiadaczami jego majątku celem zachowania go i zaspokojenia roszczeń. Pretor ustanawiał kuratora majątku, będącego funkcjonariuszem państwowym. Administrował on nim, strzegł go, dbał o równomierne zaspokojenie wszystkich wierzycieli. Jeżeli kwestie zadłużenia zostały uregulowane z wierzycielami, można było uniknąć sprzedaży majątku. Utrata czci i dobrego imienia, a więc tzw. infamia, spotykała tych dłużników, którzy nie byli w stanie uregulować zobowiązań. Ich wierzyciele przystępowali wówczas do kolejnego etapu egzekucji majątkowej, a więc sprzedaży całego majątku dłużnika uznanego za osobę niegodną zaufania. Wybierali spośród swojego grona przedstawiciela, który miał zająć się sprzedażą wspomnianych aktywów. Składał on przysięgę, przejmował zarząd i sporządzał bilans otwarcia. Ustalał warunki sprzedaży zatwierdzane przez magistraturę, a następnie publicznie je ogłaszał. Sprzedaż majątku dłużnika odbywała się w drodze publicznej licytacji. Nabywała go osoba, która w największym stopniu była w stanie zaspokoić roszczenia wierzycieli. Waldemar Podel wskazuje, że zarówno ustanawiani przez pretorów kuratorzy majątku, jak i przedstawiciele wybierani przez wierzycieli spośród swojego grona na podstawie upoważnienia pretora lub namiestnika prowincji sprawowali podobne funkcje do dzisiejszych syndyków masy upadłości. Stanowili więc historyczny pierwowzór tej instytucji¹⁹.

17 W. Podel, *Geneza...*, s. 165, 169.

18 Tamże, s. 170.

19 Tamże, s. 171–173.