



W Monitorze Sądowym i Gospodarczym opublikowano w 2012 roku informacje o upadłości 941 firm. Z analizy Euler Hermes Collections, dostawcy raportów handlowych, wynika, że jest to o 28% więcej upadłości niż w 2011 roku, gdy sądy ogłosiły upadłość 730 firm.

Euler Hermes, na podstawie oficjalnych danych podsumował liczbę upadłości firm w Polsce w 2012 roku na poziomie 941 przypadków (w tym 81 ogłoszeń o upadłościach w grudniu). Jest to o 28% więcej niż w roku 2011 i jednocześnie najwięcej upadłości działających w Polsce firm od 2004 roku. Wzrost ten był też większy niż w Hiszpanii (+24%), a zbliżony do poziomu greckiego (+30%). Jedynie w Portugalii skala wzrostu upadłości firm była zdecydowanie wyższa (+43%). W większości krajów europejskich liczba upadłości przedsiębiorstw w 2012 roku zmieniała się minimalnie – w tempie kilku procent (przy czym także zmniejszała się, np. w Niemczech).

Obserwujemy nienotowany wcześniej wzrost upadłości najsilniejszych kapitałowo firm dużych – były to w większości spółki akcyjne (spośród nich ponad 20 to spółki notowane na warszawskiej GPW), jak i zazwyczaj najlepiej dostosowujących się do rynku firm małych – reprezentowanych głównie przez prowadzące działalność gospodarczą osoby fizyczne. Mniejsza dynamika wzrostu upadłości spółek z ograniczoną odpowiedzialnością nie świadczy niestety o ich lepszej kondycji, ale wynika z dużej liczby ich upadłości już w latach ubiegłych, czyli z wyższego niż w dwu wspomnianych przypadkach punktu odniesienia.

Budownictwo – z czego wynika to, iż wysyp inwestycji mający być dla niego szansą stał się raczej gwoździem do trumny? Czy jak chce tego strona publiczna – widząca jedynie błędy w zarządzaniu po stronie wykonawców? Zapewne miały też miejsce, ale jak mówi Tomasz Starus z Euler Hermes „zarówno wykonawcy, jak i

zamawiający nie byli przygotowani do takiej skali inwestycji. O porażce zadecydowały błędy obydwu stron, a więc także urzędników. Tak wymagająca, przytłaczająca niemalże skala prowadzonych prac obnażyła słabość finansową, a nierzadko i organizacyjną wielu wykonawców, ich zbyt duże uzależnienie od finansowania zewnętrznego, którego koszty, jak i awersja banków do ryzyka, znacząco wzrosły. Także zamawiający nie byli przygotowani na tę skalę prowadzonych prac, nie będąc w stanie w wystarczającym stopniu na bieżąco nadzorować inwestycji – i to stało za zaskakującym firmy w swojej konsekwencji usztywnieniem stanowiska: nierekompensowania wzrostu kosztów czy prac dodatkowych, a także powolnymi i przeciągającymi się odbiorami i rozliczaniem inwestycji. To niestety nie pomogło w ich realizacji, o czym świadczy wiele przerwanych i niedokończonych inwestycji. Nie ma bowiem obiadów za darmo, firmy budowlane nie były w stanie udźwignąć ciężaru oszczędności, jakie chcieli (a może musieli?) poczynić zamawiający”.

Źródło: Euler Hermes