



Ireneusz Górowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Rachunkowości
gorowski@uek.krakow.pl

ROLA KSIĄG RACHUNKOWYCH W OCENIE STANU NIWYPŁACALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIETLE NOWYCH REGULACJI PRAWA UPADŁOŚCIOWEGO¹

Streszczenie: W artykule przeanalizowano związki pomiędzy obrazem przedsiębiorstwa wykreowanym przez jego system rachunkowości a zaistnieniem prawnych przesłanek wszczęcia postępowania upadłościowego. W praktyce gospodarczej i sądowej zaistnienie stanu niewypłacalności dłużnika weryfikuje się najczęściej na podstawie danych z ksiąg rachunkowych. Począwszy od 1 stycznia 2016 r. weszło w życie nowe Prawo upadłościowe, które zasadniczo zmienia pojęcie niewypłacalności przedsiębiorstwa. W artykule omówiono zmiany w systemie prawnym i wskazano na możliwe problemy wynikające z odmiennego rozumienia pojęć takich jak: zobowiązania, zobowiązania przyszłe czy wartość majątku dłużnika na gruncie regulacji Prawa upadłościowego i prawa bilansowego. W pracy wykazano, że mimo zbliżenia się pojęć ekonomicznej utraty płynności i prawnej niewypłacalności, nowe regulacje mogą utrudnić realizację celów, jakie ma pełnić instytucja upadłości we współczesnej gospodarce.

Słowa kluczowe: rachunkowość, niewypłacalność, upadłość, bankructwo, kontynuacja działalności.

Wprowadzenie

Niewypłacalność jest pojęciem wykorzystywanym na gruncie prawa upadłościowego. Zaistnienie stanu niewypłacalności przedsiębiorstwa stanowi pod-

¹ Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

stawową przesłankę warunkującą wszczęcie postępowania upadłościowego. W języku ekonomicznym w tym kontekście mówi się często o bankructwie przedsiębiorstwa. Ustalenie właściwego momentu, w którym zaistniały takie przesłanki, jest niezwykle ważne ze względu na pewność obrotu gospodarczego, ochronę interesów wierzycieli oraz właścicieli przedsiębiorstw. Ze względu na ekonomiczną istotę przesłanek warunkujących wszczęcie postępowania upadłościowego w praktyce gospodarczej i sądowniczej wykorzystuje się w tej procedurze dane z systemu rachunkowości przedsiębiorstw. Kluczowe znaczenie mają tu zarówno zapisy w księgach rachunkowych, jak i syntetyczny obraz firmy w sprawozdaniu finansowym.

Ustalenie stanu niewypłacalności przedsiębiorstwa rodziło na gruncie obowiązujących przepisów wiele trudności natury interpretacyjnej i technicznej. Począwszy od 1 stycznia 2016 r. weszły w życie zupełnie nowe regulacje dotyczące tego zagadnienia. Dotychczasowa ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. [Dz.U. z 2015 r., poz. 233] Prawo upadłościowe i naprawcze (PUIiN) przyjęła nazwę Prawo upadłościowe (PU) i jednocześnie wchodzi w życie odrębna ustawa z dnia 15 maja 2015 r. pt. Prawo restrukturyzacyjne (Dz.U. z 2015 r., poz. 978). W nowej ustawie PU radykalnej zmianie uległo pojęcie niewypłacalności, wystąpienie jej jest przesłanką wszczęcia postępowania upadłościowego. Niewypłacalność jest stanem faktycznym, który jest weryfikowany przez zgłaszających wniosek o ogłoszenie upadłości oraz sąd upadłościowy. Wydaje się – co potwierdza praktyka orzecznicza – że najlepszym źródłem ustalenia tego, czy określone prawem przesłanki wystąpiły w przypadku konkretnego przedsiębiorstwa, są dane zawarte w księgach rachunkowych tego przedsiębiorstwa². Celem tego artykułu jest ustalenie, czy i jakie informacje generowane przez system rachunkowości przedsiębiorstwa są niezbędne do ustalenia, czy zaistniał stan upadłości w myśl nowych przepisów PU. Z racji tego, że upadłość przedsiębiorstwa jest także pojęciem ekonomicznym (w tym kontekście używane jest często określenie „bankructwo”), analizie poddane zostaną pojęcia użyte w PU pod kątem spójności znaczeniowej z ich ekonomiczno-finansowym sensem.

² Oczywiście jest, że stwierdzenie to dotyczy jedynie jednostek prowadzących pełne księgi rachunkowe. Poza zakresem rozważań podjętych w tym artykule są jednostki nieprowadzące ksiąg rachunkowych – w przypadku tych przedsiębiorców proces ustalania stanu niewypłacalności musi zostać zmodyfikowany.

1. Porównanie pojęcia upadłości w Prawie upadłościowym i naprawczym oraz nowym Prawie upadłościowym

Definicje niewypłacalności dłużnika, jak i wszczęcia postępowania upadłościowego, zawarte są w art. 11 starej i nowej ustawy. Z kolei istniejąca na gruncie PUiN regulacja art. 12 została skreślona, a przedmiot regulacji tego artykułu został przeniesiony w zmienionej formie do art. 11, który obecnie kompleksowo reguluje przedmiotowe zagadnienie. Tabela 1 przedstawia syntetyczne porównanie obu regulacji.

Tabela 1. Porównanie pojęcia niewypłacalność w regulacjach Prawa upadłościowego i naprawczego oraz nowego Prawa upadłościowego

Przedmiot regulacji	Stan prawny obowiązujący od 1.01.2016 r.	Stan prawny obowiązujący do 31.12.2015 r.
Pojęcie niewypłacalności	<ol style="list-style-type: none"> Dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Dłużnik będący osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, jest niewypłacalny także wtedy, gdy jego zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące. 	<ol style="list-style-type: none"> Dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Dłużnika będącego osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, uważa się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekroczy wartość jego majątku nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje.
Domniemania niewypłacalności	<ol style="list-style-type: none"> Domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. Domniemywa się, że zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku, jeżeli zgodnie z bilansem jego zobowiązania, z wyłączeniem rezerw na zobowiązania oraz zobowiązań wobec jednostek powiązanych, przekraczają wartość jego aktywów, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający 24 miesiące. 	Brak
Możliwość oddalenia wniosku przez sąd pomimo zaistnienia stanu niewypłacalności	Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli nie ma zagrożenia utraty przez dłużnika zdolności do wykonywania jego wymagalnych zobowiązań pieniężnych w niedługim czasie.	Sąd może 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. Przepis nie ma zastosowania, jeżeli niewykonanie zobowiązań ma charakter trwały.

Źródło: Opracowanie własne.

Pierwszą kluczową zmianą jest usunięcie z samej definicji niewypłacalności zawartej w art. 11, ust. 1 stwierdzenia o „niewykonywaniu wymagalnych zobowiązań pieniężnych”. Interpretacja tego przepisu, obowiązującego od 2003 r., prowadziła do wniosku, że jeżeli przedsiębiorca nie ureguluje w terminie co najmniej dwóch wymagalnych zobowiązań, mamy już do czynienia z jego niewypłacalnością. Bez znaczenia jest przy tym fakt, czy dłużnik nie wykonuje wszystkich zobowiązań, czy tylko niektórych z nich [Jakubecki, Zedler, 2011]. Podobnie nieistotna jest wartość i przyczyna niewykonania zobowiązań (może chodzić o nieistotne w sensie ekonomicznym drobne zobowiązania dłużnika). Zastosowane w obowiązującej do końca 2015 r. ustawie kryteria były niezwykle wymagające. O. Kowalewski i R. Kwaśnicki [2007] w swoim opracowaniu pod niezwykle wymownym tytułem *Tysiące ustawowych bankrutów...* zwracają uwagę, że duża część działających w Polsce spółek spełnia to kryterium i w świetle ustawy powinna być uznana za bankrutów. Każdy aktywny uczestnik życia gospodarczego spotkał się z problemem zatorów płatniczych i opóźnień w płatnościach nawet w przedsiębiorstwach, które znajdują się w generalnie dobrej kondycji finansowej. Tak restrykcyjne ujęcie pojęcia upadłości spowodowało, że w praktyce przepis ten nie był respektowany, co przyczyniło się do spadku zaufania do ważnej instytucji, jaką jest prawo upadłościowe. Tworząc zmiany, które obowiązują począwszy od 2016 r., pośrednio odwołano się do przedwojennej koncepcji upadłości bazującej na koncepcji „zaprzestania płacenia długów” (regulacje z tego okresu omawia w swojej pracy J. Petraniuk [2003]). W nowej regulacji pojawia się element trwałości i definitywności stanu, w którym nie są regulowane zobowiązania pieniężne. Przeprowadzoną zmianę należałoby ocenić pozytywnie. W uzasadnieniu projektu ustawy [www 1] można przeczytać, iż chodziło w tym przypadku o uwzględnienie przesłanek ekonomicznych określających stan finansów przedsiębiorcy. Od 2016 r. za niewypłacalnego nie jest uznawany więc przedsiębiorca, który napotkał na chwilowe trudności płatnicze, nie uregulował zobowiązania pieniężnego z przyczyn technicznych, losowych lub nie chce zapłacić wierzycielowi. Z drugiej jednak strony pojęcie „utruty zdolności” jest pojęciem nieostrym i rodzi pytania, za pomocą jakich narzędzi ma być zweryfikowana. W uzasadnieniu projektu autorzy wskazują na konieczność weryfikacji tego stanu przy użyciu kryteriów finansowych, szkoda jednak, że w samym przepisie nie znalazło się wprost odniesienie do oceny kondycji finansowej dłużnika. Z racji faktu, że wierzyciel ma ograniczone możliwości dostępu do danych finansowo-księgowych dłużnika, nie zna na przykład jego struktury zobowiązań i stopnia ich przeterminowania, wprowadzono więc wzruszalne domniemanie polegające na tym, że jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań

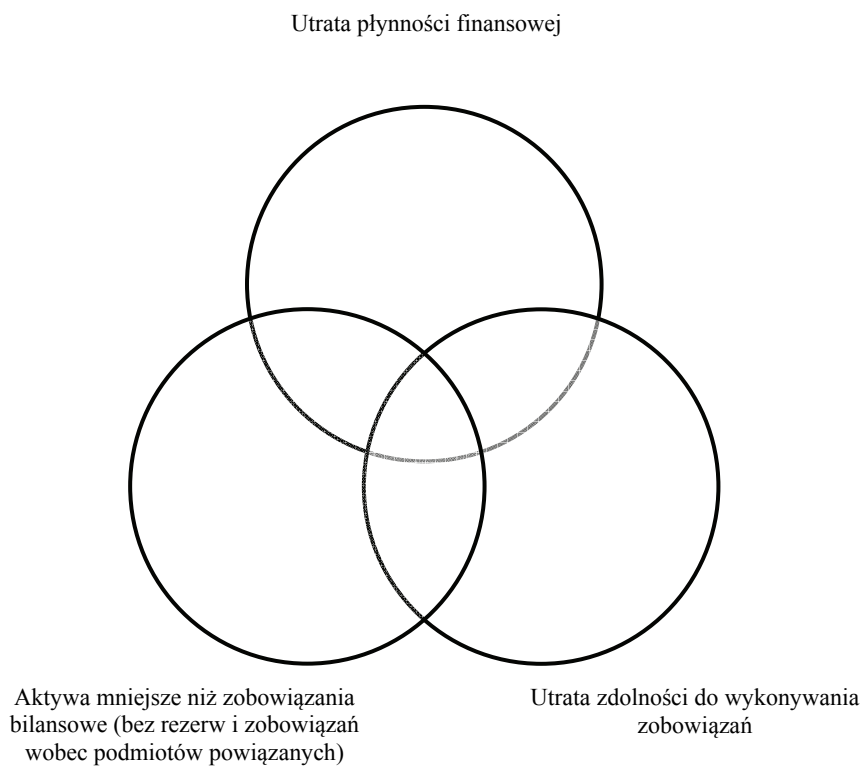
pieniężnych przekracza trzy miesiące, uznaje się, że taka utrata nastąpiła. Oczywiście dłużnik, który dysponuje zapisami ze swoich ksiąg rachunkowych i jest w stanie dokonać syntetycznej oceny kondycji finansowej, może przedstawić w tym zakresie przeciwdowód.

Drugą, niezależną przesłanką jest nadmierne zadłużenie przedsiębiorstwa. Upadłość można ogłosić wtedy, gdy zobowiązania dłużnika przekroczą wartość jego majątku (prawdopodobnie chodzi o wartość zbywczą), z możliwością zastosowania domniemania, że stan taki występuje, jeżeli nastąpi nadwyżka wartości wąsko rozumianych zobowiązań nad aktywami (patrz tabela 1) i stan taki utrzymuje się przez 24 miesiące. Regulacja ta wprost odwołuje się do prawa bilansowego i będzie jeszcze przedmiotem rozważań w punkcie trzecim artykułu.

2. Niewypłacalność a utrata płynności finansowej ustalona na podstawie danych z ksiąg rachunkowych

W praktyce sądowniczej często zachodzi potrzeba sporządzenia analizy, która odpowiedziałaby na pytanie, czy zachodzą przesłanki do wszczęcia postępowania upadłościowego, albo kiedy takie przesłanki wystąpiły (dla celów ustalenia ewentualnej odpowiedzialności karnej członków zarządu), którzy są zobligowani taki wniosek złożyć w przewidzianym prawem terminie. Sądy w takiej sytuacji często posilkują się biegłymi z zakresu rachunkowości i finansów. Czasami są to biegli rewidenci. Ta grupa zawodowa w swojej codziennej pracy ma m.in. weryfikować zasadność przyjęcia założenia o kontynuacji działalności przy sporządzaniu sprawozdań finansowych – co jest kwestią odmienną niż weryfikacja przesłanek przewidzianych w PUiN. Z doświadczeń autora tej pracy wynika, że w takiej sytuacji biegli powołani przez sąd najczęściej za pomocą danych ze sprawozdań finansowych lub miesięcznych zestawień obrotów i sald obliczają dla zbadania płynności finansowej typowe wskaźniki używane w analizie finansowej. Wskaźniki te najczęściej bazują na pozycjach bilansowych, a czasami na rachunku przepływów pieniężnych. Następnie porównuje się je z wartościami normatywnymi, na tej podstawie wydając opinię o utracie płynności finansowej i zdolności do regulowania zobowiązań. Sądy z kolei bezkrytycznie takie opinie akceptują. Trzeba bowiem zaznaczyć, że choć w literaturze ekonomicznej występuje mnogość definicji płynności, to z całą pewnością nie pokrywają się one z poprzednio omówioną konstrukcją niewypłacalności zawartą w PUiN. Potwierdzają to interdyscyplinarne rozważania A. Hołdy [2006] i T. Maślanki [2008]. Pojęcie płynności można wyjaśnić, powołując się na D. Wędzkiego [2002, s. 34]:

„Płynność finansowa to zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymaganych zobowiązań i pokrywania niespodziewanych wydatków gotówkowych”. Chodzi w tym przypadku o pewien potencjał, o antycypację przyszłych wpływów i wydatków oraz relację między tymi wielkościami. Trzeba podkreślić, że jeśli chodzi o samo prawo (wierzyciel) bądź obowiązek (zarząd) złożenia wniosku o upadłość ma znaczenie historyczny fakt niewykonania zobowiązań. Zgodnie z regulacjami PUiN jest to typowe spojrzenie *ex post*. Dopiero sąd ma możliwość ewentualnego oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości w przypadku kumulatywnego spełnienia dwóch przesłanek: opóźnienia w wykonaniu zobowiązań nie dłuższego niż trzy miesiące i sumy niewykonanych zobowiązań nieprzekraczającej 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika. Badania płynności finansowej polskich przedsiębiorstw w upadłości dowodzą, że większość z nich w okresie przed ogłoszeniem upadłości utraciła płynność finansową [Wędzki, 2002, s. 281 i n.]. Wyniki oczywiście zależą od przyjętych indykatorów płynności finansowej. Można postawić tezę, że skoro, co do zasady, stan braku płynności finansowej, rozumiany jako utrata potencjału do bieżącej obsługi zobowiązań krótkoterminowych i najczęściej poprzedzający stan ogłoszenia upadłości, to obecnie, ze względu na przesłankę trwałego zaprzestania płacenia zobowiązań, momenty te mogą się jeszcze bardziej oddalić w czasie. Jeżeli chodzi o drugą przesłankę dotyczącą nadwyżki zobowiązań nad aktywami, która, jak wspomniano, ma wystąpić jako niezależna przesłanka wszczęcia postępowania upadłościowego, taki stan może się utrzymywać pomimo tego, że przedsiębiorstwo systematycznie reguluje swoje zobowiązania. Przykładowo, niski poziom wartości aktywów w stosunku do zobowiązań może wynikać z dokonanych odpisów aktualizujących aktywa trwałe, a nie z jakichkolwiek kłopotów z bieżącą regulacją zobowiązań. Poniżej przedstawiono rysunek, który ilustruje możliwe zależności pomiędzy omawianymi pojęciami, choć zagadnienie relacji pomiędzy płynnością finansową a niewypłacalnością wymaga z pewnością dalszej interdyscyplinarnej dyskusji.



Rys. 1. Relacja logiczna pomiędzy prawnymi przesłankami wszczęcia postępowania upadłościowego a brakiem płynności finansowej

Źródło: Opracowanie własne.

3. Możliwości oraz konieczność wykorzystania danych z ksiąg rachunkowych w weryfikacji stanu niewypłacalności

Wydaje się, że uchwalone regulacje prawa upadłościowego w większym stopniu niż dotychczas odwołują się w procesie ustalania stanu niewypłacalności do ksiąg rachunkowych. Jeżeli chodzi o dłużnika może on w szczególności:

- na podstawie struktury swoich zobowiązań, stopnia ich przeterminowania i oceny możliwości utraty płynności zgłosić wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego. Nie jest jasne, czy dłużnik jest zobowiązany przed złoże-

niem wniosku do przeprowadzenia kompleksowej oceny swojej sytuacji ekonomicznej (wskaźniki płynności, analiza kapitału pracującego, analiza budżetów przepływów pieniężnych itp.), czy też może bazować jedynie na domniemaniu niewypłacalności wynikającego z przeterminowania zobowiązań ponad trzy miesiące,

- stwierdzić, że wartość jego zobowiązań przekracza wartość majątku; wątpliwości może budzić fakt, o jaką wartość chodzi (rynkową, godziwą w rozumieniu ustawy o rachunkowości, księgową, sumę wartości poszczególnych przedmiotów czy przedsiębiorstwa jako całości itp.) oraz jakie metody mogą być użyte do ustalania tej wartości. Można także dostrzec, że jeśli nie chodzi tu o wartość bilansową majątku, co potwierdza wykładnia systemowa, to przedsiębiorca bez przeprowadzenia skomplikowanej i kosztownej wyceny nie będzie jej znał. W praktyce prawdopodobnie spełnienie przesłanki nadmiernego zadłużenia będzie weryfikowane na podstawie domniemania nadwyżki zobowiązań nad aktywami, ale podmioty, które będą chciały uniknąć upadłości, mogą odwlekać ten moment poprzez sporządzanie i przedstawianie wycen dowodzących, że wartość rynkowa majątku jest większa niż wartość zobowiązań,
- stwierdzić, na podstawie bilansu, że mamy do czynienia z nadwyżką zobowiązań pieniężnych nad aktywami w okresie 24 miesięcy, co prawdopodobnie należy rozumieć jako trzy kolejne dni bilansowe, bowiem w trakcie roku obrotowego wartość aktywów, bez np. symulacji procedur wyceny bilansowej nie jest znana, a zwłaszcza jej ustalenie wstecz może być utrudnione.

Z kolei źródłem informacji dla dłużnika będzie przede wszystkim sprawozdanie finansowe służące do wykazania, że występuje omawiana nadwyżka zobowiązań pieniężnych nad aktywami.

We wszystkich przypadkach należy jeszcze zwrócić uwagę, czy rozumienie pojęcia zobowiązań na gruncie prawa cywilnego i bilansowego jest takie samo. Przykładowo, jeżeli zawarto umowę leasingu, która dla celów księgowych jest traktowana jako leasing finansowy, skapitalizowane zobowiązania są wykazane w bilansie, a w przypadku umowy leasingu operacyjnego nie (nie są wykazywane w bilansie), jednakże w sensie prawnym w obu przypadkach (w obu rodzajach leasingu) stosunek prawny pozostaje taki sam.

Podsumowanie

Ze względu na ograniczone ramy publikacji, jak i to, że wprowadzone regulacje stanowią swoiste *novum*, nie można traktować tego artykułu jako kompleksowej analizy dotyczącej ustalania stanu niewypłacalności w kontekście wykorzystania danych z systemów finansowo-księgowych. Z pewnością praktyka orzecznicza pomoże wyjaśnić wiele kwestii. Przeprowadzona analiza wskazuje na fakt, że ustawodawca zdecydował w większym niż dotychczas stopniu oprzeć przesłanki wszczęcia postępowania upadłościowego na danych o charakterze finansowym, do których łatwy dostęp mają zwłaszcza dłużnicy dysponujący księgami rachunkowymi (choć jak dowodzi K. Bauer [2015], obowiązki sprawozdawcze upadłego są systematycznie ograniczane). W szczególności chodzi tu o pojęcie niewypłacalności, jako trwałego i definitywnego stanu, jak i domniemanie dotyczące opóźnienia spłaty i zbyt wysokiego zadłużenia. Za wadę nowej regulacji można jednak uznać brak precyzji. Ustawa PU operuje niejasnymi pojęciami (na przykład wartości majątku przedsiębiorstwa), nie wskazuje wprost metod analizy finansowej jako właściwych do ustalenia utraty przez przedsiębiorstwo zdolności do regulowania swoich zobowiązań, co może być łatwo wykorzystywane przez strony postępowania do obalania domniemań procesowych i w efekcie do opóźniania momentu ogłoszenia upadłości.

Literatura

- Bauer K. (2015), *Kierunki zmian sprawozdawczości w postępowaniu upadłościowym*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 388.
- Hołda A. (2006), *Zasada kontynuacji działalności i prognozowanie upadłości w polskich realiach gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2012.
- Jakubecki A., Zedler F. (2011), *Prawo upadłościowe i Naprawcze*, LEX.
- Kowalewski O., Kwaśnicki R. (2007), *Tysiące „ustawowych bankrutów” – uwagi na tle PrUpadNaprd odnośnie do terminu „niewypłacalność”*, „Monitor Prawniczy”, nr 20.
- Maślanka T. (2008), *Przepływy pieniężne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*, C.H. Beck, Warszawa.
- Petraniuk J. (2003), *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego”, nr 12.
- Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne, Dz.U. z 2015 r., poz. 978.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz.U. z 2015 r., poz. 233 z późn. zm.

Wędzki D. (2002), *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

[www 1] *Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne*, <http://www.sejm.gov.pl/> (dostęp: 3.09.2015).

THE ROLE OF ACCOUNTING BOOKS IN DETERMINING THE STATE OF INSOLVENCY OF COMPANIES UNDER NEW BANKRUPTCY LAW REGULATIONS

Summary: The article analyzed the relationship between the image of the company projected by the accounting system and legal prerequisites to open insolvency proceedings. In the economic and judicial practice, the state of insolvency of the debtor is determined mostly based on data from the accounting books.

From 1st January 2016 a new Polish Bankruptcy Law took effect which substantially changes the concept of the company insolvency.

The article discussed the changes in the legal system and pointed to possible problems resulting from different understandings of concepts such as future liabilities or the value of assets of the debtor under the Bankruptcy and Accounting Law. The study revealed that despite proximity of the concepts of the economic liquidity and legal insolvency, the new regulations may hinder attainment of the objectives by the institution of bankruptcy in the modern economy.

Keywords: accounting, bankruptcy, insolvency, going concern.