

Wpływ ogłoszenia upadłości na zobowiązania i wierzytelności dłużnika

Monika Szczerbak

Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego w Warszawie
e-mail: monika.szczerbak@wat.edu.pl
ORCID: 0000-001-8073-7122

Cytuj jako: Szczerbak, M. (2023). Wpływ ogłoszenia upadłości na zobowiązania i wierzytelności dłużnika. W: K. Marak (red.), *Problematyka odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania gospodarczego. Zagadnienia prywatno- i publicznoprawne* (s. 67-85). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

5.1. Wprowadzenie

Trudności, jakie napotykają polscy przedsiębiorcy w odzyskiwaniu wierzytelności od kontrahentów, przekładają się na szereg negatywnych następstw dla ich funkcjonowania, co w skrajnym przypadku może prowadzić do ich upadłości. Negatywne następstwa nieterminowego spłacania długów dotyczą nie tylko przedsiębiorstw, ale i całej gospodarki poprzez efekt domina. Obok materialnych szkód coraz większe znaczenie ma towarzysząca dysfunkcjom w ochronie praw wierzycieli erozja zaufania, która odnosi się głównie do kontrahentów, państwa i prawa. Skutki tego są niewymierne, ale działają jak podskórna siła niszcząca usprawnienie dochodzenia wierzytelności i związane z tym zmiany regulacji prawnych (Mączyńska, 2017).

Remedium na wzrost zaufania i moralności, w życiu nie tylko gospodarczym, lecz także społecznym, powinna być kultura otwartości, dbanie o przestrzeganie zasad etycznych, wspólnych wartości, a także transparentność. Im większa przejrzystość funkcjonowania przedsiębiorców, tym mniejsze ryzyko ich upadłości (Szczerbak, 2020). Stąd też uzasadnione jest podejmowanie działań mających na celu ochronę wierzycieli w razie niewypłacalności dłużnika nakierowanych na analizę zjawisk zagrażających kontynuacji działalności, sygnalizujących zjawiska kryzysowe w przedsiębiorstwie również w kontekście nieetycznych zachowań. Konsekwencje problemów ponoszą

nie tylko sami przedsiębiorcy, ale także szeroko pojęci kontrahenci – w tym wierzyciele – którzy zazwyczaj nie są już w stanie w pełni zaspokoić swoich roszczeń.

W obecnej sytuacji gospodarczej zauważalny jest wzrost znaczenia narzędzi nakierowanych na łagodzenie skutków bankructw zarówno w odniesieniu do niewypłacalnych przedsiębiorców, jak i w relacji do dążących do zaspokojenia swych roszczeń wierzycieli. Takim narzędziem jest m.in. prawo upadłościowe i uregulowane przez nie instytucje postępowań upadłościowych (Kupis, 2017).

Celem rozdziału jest wskazanie na zagrożenia w działalności gospodarczej przedsiębiorstw, w tym zatory płatnicze oraz funkcje prawa upadłościowego zwłaszcza z perspektywy ochrony wierzycieli. Zwrócono uwagę na przesłanki ogłoszenia upadłości według polskiego prawa upadłościowego, skutki ogłoszenia upadłości dla dłużnika, wytyczne zgłaszania wierzytelności w postępowaniu upadłościowym oraz skutki zmian w prawie upadłościowym związane ze zgłaszaniem wierzytelności, wprowadzone przez ustawę z dnia 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy Prawo upadłościowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U.2019.1802), a które obowiązują w postępowaniach wywołanych wnioskami upadłościowymi złożonymi od 24 marca 2020 r.

Dążąc do realizacji tak postawionego celu, dokonano przeglądu literatury przedmiotu, stosownych aktów prawnych oraz orzecznictwa.

5.2. Zagrożenia w działalności gospodarczej

Choć od kilku lat sektor przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wskazuje na systematyczny wzrost zasobów płynnych aktywów, w tym inwestycji krótkoterminowych i środków pieniężnych, wciąż w niedostatecznym stopniu przekłada się to na dyscyplinę płatniczą i płatniczą moralność, co z kolei wyraża się w nieterminowych płatnościach i zatorach płatniczych. Narusza to interesy wierzycieli i świadczy o niedostatecznej ochronie ich praw. Wiele przedsiębiorstw wciąż zderza się z problemem zatorów płatniczych, czyli z sytuacją, gdy długi narastają, a przy tym niespłacanie długów przez poszczególne podmioty nawarstwia się oraz wywołuje efekt wydłużania się łańcucha niespłacanych długów. Tym samym niespłacanie długów przez kontrahentów sprawia, że mnożą się trudności płatnicze ich wierzycieli, bezskutecznie oczekujących na należne im płatności. Ten swego rodzaju efekt domina oznacza, że niespłacanie długów przez jednego kontrahenta wciąga w spiralę niewypłacalności inne, powiązane z nim jednostki, osoby prawne lub/i fizyczne, w tym także np. osoby zatrudnione przez niewywiązujące się ze swych zobowiązań podmioty (Mączyńska, 2017).

Według definicji NBP zator płatniczy to „sytuacja powstała wskutek skumulowania (nagromadzenia) się zadłużeń i przechodzenia ich na kolejnych powiązanych ze sobą

kontraheńców”¹. Wywołuje to negatywne następstwa nie tylko ekonomiczne, ale i społeczne, w tym m.in. szczególnie groźne dla harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego zjawisko utraty zaufania oraz chaosu w systemie wartości społecznych. W skrajnym przypadku zatory płatnicze mogą prowadzić do upadłości wierzycieli.

Brak kapitału, narastająca presja konkurencji, wzrost ryzyka i niepewności życia gospodarczego to czynniki, które prowadzą do poważnej degradacji ekonomicznej. Skutkiem tej degradacji jest wzrastająca liczba upadłości przedsiębiorstw. Na ten pesymistyczny obraz nakładają się nie tylko błędy polityki ekonomicznej, ale również brak sprawności zarządzania.

Należy podkreślić, że im bardziej przedsiębiorstwo i jego przedsięwzięcia rozwojowe są wrażliwe na zmiany dotyczące czynników makroekonomicznych, tym mniejsze są możliwości oddziaływania menedżerów na ryzyko występujące w działalności gospodarczej. Zagrożenia występujące w działalności gospodarczej mogą prowadzić do upadłości przedsiębiorstwa, a lista czynników jest długa i zróżnicowana. Ich cechą wspólną jest fakt, iż to one bezpośrednio kształtują sytuację finansową podmiotu. Sprzyjając generowaniu określonych rodzajów kosztów czy też pomnażaniu przychodów ze sprzedaży, implikują poziom efektywności podejmowanych menedżerskich decyzji finansowych i inwestycyjnych, której odzwierciedleniem jest kondycja przedsiębiorstwa.

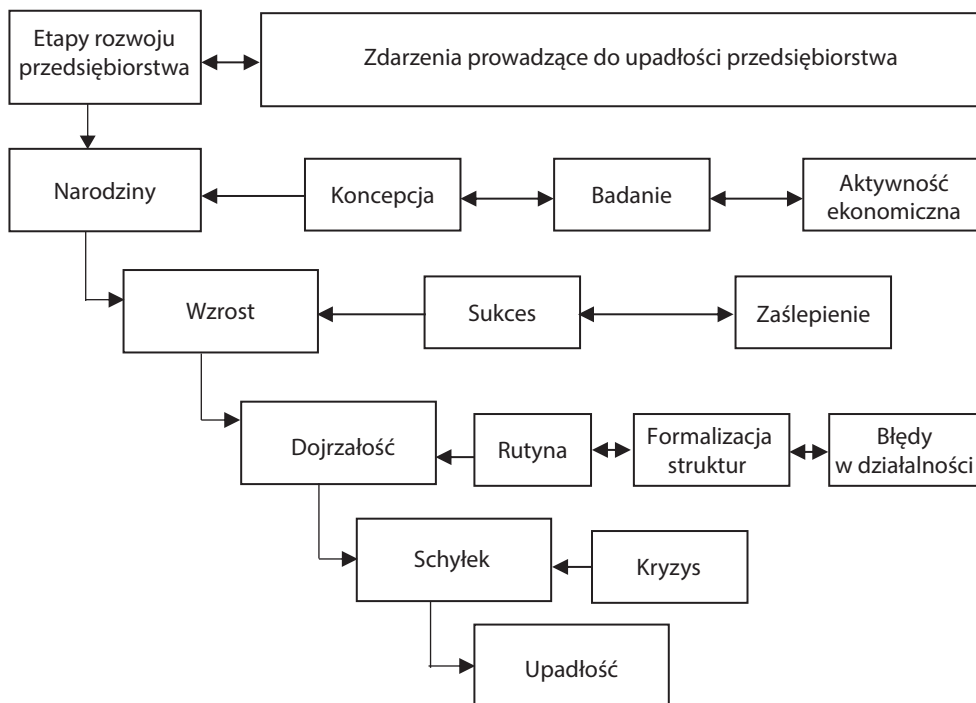
W literaturze przedmiotu zagrożenia dla kontynuacji działalności gospodarczej, które mogą prowadzić do upadłości, podzielono na dwie grupy:

- zagrożenia I rodzaju – wynikające ze struktury finansowej, alarmujące kształtowaniem się wartości wskaźników finansowych, niezdolność przedsiębiorstwa do terminowej spłaty kredytów, powstanie znaczących zaległości płatniczych (Zelek, 2004);
- zagrożenia II rodzaju – wynikające ze sfery operacyjnej (trudności kadrowe, utrata podstawowych rynków zbytu, licencji czy głównego dostawcy, zmiany technologiczne, procesy sądowe, niekorzystne zmiany prawa lub polityki rządowej w dziedzinach istotnych dla jednostki, jak cła, kontyngenty, podatki (Hołda, 2001).

Przytoczone przykłady zagrożeń nie wyczerpują wszystkich możliwości i wskazują tylko na najważniejsze, symptomatyczne elementy. Sytuacja makroekonomiczna w oczywisty sposób wpływa na szansę przeżycia poszczególnych przedsiębiorców prowadzących w danym kraju działalność gospodarczą. Tym samym przesądza o intensywności upadłości w skali całej gospodarki. Dlatego znajomość zarówno makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych przyczyn upadłości stanowi ważne narzędzie polityki ekonomicznej służące m.in. eliminacji nieefektywnych jednostek w gospodarce (Zelek, 2003).

¹ <https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/zator-platniczy>

W Polsce dodatkowo poważnym problemem w polityce rozwoju gospodarczego jest efekt wypychania (Mączyńska, 2004), czyli przemieszczania negatywnych zjawisk społeczno-gospodarczych z obszarów silniejszych ekonomicznie do słabszych, co znajduje odzwierciedlenie w dysproporcjach między regionami. W sytuacji, gdy podmioty, nawet stosunkowo niewielkie, w coraz większym stopniu podlegają globalnej konkurencji, globalna musi być również ich strategia w zakresie metod pracy, technologii, finansów, produktów i rynków, informacji i zasobów ludzkich. Przejmowanie wzorców i rozwiązań z krajów wysoko rozwiniętych o najnowocześniejszych technologiach w dłuższej perspektywie może prowadzić do negatywnych zjawisk – zarówno społecznych, jak i ekologicznych. W skrajnych przypadkach może doprowadzić do bankructwa mniej zaawansowanych technologicznie przedsiębiorstw. Dlatego w zarządzaniu przedsiębiorstwem niezbędne jest podejście globalne przy równoczesnym dostosowaniu się do warunków lokalnych i indywidualnych wymogów klientów.



Rys. 5.1. Zdarzenia prowadzące do upadku przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zanik granic geograficznych i fizycznych, coraz mniejsze bariery w przepływie informacji ułatwiają globalną dostępność do nowości i ich szybką dyfuzję. Dynamiczne zmiany technologiczne wpływają na skracanie cyklu życia produktów, przyspieszają

imitację nowych produktów, rozwiązań organizacyjnych, sposobów promocji. To z kolei oznacza, że produkty są ciągle narażone na walkę o przetrwanie. Spadek efektywności procesów, niedobór kapitału, niedoszacowanie kosztów, nadmierne zadłużenie, zatory płatnicze, brak płynności finansowej – wszystko to zagraża kontynuacji działalności gospodarczej. W przypadku gdy zagrożenia te utrzymują się przez dłuższy czas, mogą doprowadzić do kryzysu, a w konsekwencji do upadłości przedsiębiorstwa (Szczerbak, 2007). Z obserwacji praktyki wynika, że proces pogarszania się sytuacji finansowej, w tym czas jego trwania oraz intensywność, jest sprawą indywidualną każdego przedsiębiorstwa. Jednak można się doszukać pewnych prawidłowości prowadzących do kryzysu, a następnie do upadłości przedsiębiorstw (rys. 5.1).

Kryzys i w konsekwencji bankructwo mogą się pojawić niemal na każdym etapie życia gospodarczego. Podatność poszczególnych przedsiębiorstw na upadłość jest bardzo zróżnicowana w zależności od cech samego przedsiębiorstwa, jego wielkości, miejsca na rynku, stopnia dywersyfikacji działalności, struktury organizacyjnej, sposobu zarządzania, jego otoczenia i konkurencji (Gorczyńska, Wieczorek-Kosmala i Znaniecka, 2011).

Symptomy kryzysu można zidentyfikować w wyniku prowadzenia stałego monitoringu sfery finansowej i operacyjnej. To właśnie na podstawie dobrze przeprowadzonej analizy ekonomicznej, która dostarcza niezbędnych informacji o charakterze mierzalnym, można stwierdzić, czy sytuacja w firmie uległa polepszeniu, czy też pozostaje bez zmian. Zauważalne jest, iż pojawienie się jednego symptomu implikuje pojawienie się następnych i bez podjęcia skutecznych działań antykryzysowych pojawi się problem niewypłacalności, który skutecznie doprowadzi przedsiębiorstwo do upadłości.

5.3. Kryteria klasyfikacji jednostek zagrożonych upadłością

Z ekonomicznego punktu widzenia za bankruta uważa się taką jednostkę, która bez otrzymania pomocy z zewnątrz nie jest w stanie kontynuować działalności (Boratyńska, 2009). Pomoc taka może przybierać różnego rodzaju charakter: umorzenie części i/ lub przesunięcie w terminie spłaty zobowiązań, zawarcie ugody z bankiem w zakresie restrukturyzacji długu, dokapitalizowanie lub przejęcie podmiotu przez inne przedsiębiorstwa, pomoc państwa w formie udzielenia gwarancji, przejęcia zarządu.

Nie każde bankructwo ekonomiczne musi oznaczać upadłość w rozumieniu prawa, ale każda upadłość w sensie prawnym oznacza bankructwo ekonomiczne (Hamrol i Chodakowski, 2008).

Bezpośrednio z terminem bankructwo związane są pojęcia likwidacji, niewypłacalności, braku płynności oraz kryzysu przedsiębiorstwa. Likwidacja przedsiębiorstwa może być skutkiem wystąpienia bankructwa, ale nie musi. Może zostać przeprowa-

dzona w stosunku do przedsiębiorstwa, które nie wykazuje przesłanek bankructwa i głównym jej celem będzie spieniężenie jego majątku, spłata zobowiązań, uzyskanie przez właścicieli środków pieniężnych, które pozostaną po zaspokojeniu wszystkich zobowiązań.

Niewypłacalność przedsiębiorstwa oznacza, że wartość rynkowa jego majątku nie wystarczy na spłatę wszystkich zobowiązań, natomiast brak płynności oznacza, że przedsiębiorstwo nie jest w stanie regulować swoich zobowiązań na bieżąco.

Jednym z największych problemów wiążących się z oceną zagrożenia przedsiębiorstw jest określenie momentu oraz warunków uznania jednostki za zagrożoną upadłością. Najłatwiejszym sposobem oraz najczęściej spotykaną praktyką w tego rodzaju badaniach jest zaliczenie przedsiębiorstw do grupy upadłych na podstawie informacji o ogłoszeniu upadłości przez sąd lub wskutek wszczęcia postępowania układowego. W wielu pracach można spotkać się z podejściem, w którym o momencie upadłości przedsiębiorstwa nie decyduje ogłoszenie upadłości bądź wprowadzenie postępowania naprawczego, lecz samo złożenie wniosku. Takie podejście w polskich realiach jest obciążone możliwością popełnienia błędu. Wynika to z tego, że część wniosków jest składana przez wierzycieli z zamiarem wywarcia presji na inne jednostki, aby zaczęły spłacać wobec nich zobowiązania lub celem pogorszenia ich wizerunku.

Ze względu na to, że termin „upadłość” jest utożsamiany z innymi pojęciami, takimi jak: bankructwo, brak płynności, niewypłacalność, likwidacja czy niepowodzenie finansowe, ważnym aspektem badań przeprowadzanych w obszarze zaprzestania działalności i bankructwa przedsiębiorstw jest zdefiniowanie tego terminu (Prusak, 2004). Używanie w praktyce pojęcia „bankructwo” zamiennie z pojęciem „upadłość” nie zawsze jest, z formalnego punktu widzenia, prawidłowe. W ścisłym znaczeniu bankructwo jest bowiem pojęciem z zakresu ekonomii, a upadłość jest terminem prawniczym (Mioduchowska-Jaroszewicz i Szczepkowska, 2016).

W polskim systemie prawnym upadłość jest określana jako stan majątkowy przedsiębiorstwa, które ze względów ekonomicznych nie jest w stanie sprostać zobowiązaniom wobec wierzycieli, orzeczony przez właściwy sąd po przeprowadzeniu postępowania w sprawie upadłości. Podczas postępowania w sprawie upadłości sąd analizuje sytuację finansową przedsiębiorstwa, aby stwierdzić, czy zasadne jest ogłoszenie upadłości w badanym przypadku. Ogłoszenie przez sąd upadłości przedsiębiorstwa często rozpoczyna długotrwałe postępowanie upadłościowe.

5.4. Funkcje prawa upadłościowego

Negatywne skutki upadłości powodują, że w każdym kraju ustanawiane są odpowiednie przepisy i związane z nimi procedury prawne regulujące przebieg tego procesu. Polskie prawo upadłościowe wprowadza wiele istotnych zmian mających

poprawić sytuację wierzycieli poszkodowanych w wyniku upadłości podmiotu gospodarczego. Daje szansę na to, by upadłość była początkiem, a nie końcem podmiotu. Jednak odbudowa przedsiębiorstwa jest możliwa tylko wtedy, gdy upadłość zostanie ogłoszona niezwłocznie po wystąpieniu oznak niewypłacalności przedsiębiorcy. Upadłość ogłoszona za późno często uniemożliwia przejęcie majątku przez nowego właściciela i restrukturyzację upadłej firmy. Po przedłużającym się postępowaniu upadłościowym przedsiębiorstwo jest pozbawione rynków zbytu, parku produkcyjnego, dysponuje przestarzałymi technologiami i organizacją. Taka masa upadłościowa nie stanowi już przedmiotu zainteresowania innych przedsiębiorców działających na rynku. W konsekwencji niemożliwe jest, aby na bazie majątku upadłej firmy nowy właściciel zbudował efektywne przedsiębiorstwo.

Nie ulega wątpliwości, że głównym czynnikiem determinującym postępowanie upadłościowe jest czas. Dlatego przedłużające się procesy upadłościowe są przyczyną wymiernych strat gospodarczych, co uzasadnia przyspieszenie procedur upadłościowych oraz identyfikację zagrożeń w działalności i kondycji przedsiębiorstw, szczególnie w dobie silnych przemian cywilizacyjnych.

W literaturze przedmiotu spotykamy się ze stwierdzeniem, iż podstawowym celem postępowania upadłościowego jest ochrona praw wierzycieli oraz optymalne ich zaspokojenie przez sprzedaż upadłego przedsiębiorstwa albo zawarcie układu i spłata zrestrukturyzowanych długów w rytmie uzgodnionym z wierzycielami, przy zachowaniu przedsiębiorstwa. Ochrona praw wierzycieli jest potrzebna, gdyż długotrwale utrzymujące się trudności finansowe mogą doprowadzić podmiot gospodarczy do sytuacji, w której zaprzestaje on płacenia długów i posiada ujemny stan majątkowy. Postępowanie upadłościowe z jednej strony zatrzymuje w wyniku ogłoszenia upadłości dalsze zadłużanie się dłużnika, z drugiej natomiast dąży do spieniężenia masy upadłości i rozdzielenia środków pieniężnych pomiędzy wierzycieli.

W Polsce przyjęte prawo upadłościowe spełnia trzy zasadnicze funkcje:

- 1) zaspokojenie wierzycieli niewypłacalnego dłużnika (funkcja windykacyjna),
- 2) niedopuszczenie do dalszych niewypłacalności, które są następstwem niepłacenia zobowiązań przez niewypłacalnego dłużnika (funkcja profilaktyczna),
- 3) kształcenie wśród przedsiębiorców określonych wzorców zachowań, które można określić jako postawę rzetelnego przedsiębiorcy (funkcja wychowawcza) (Gurgul, 2020).

Ponadto w ograniczonym stopniu prawo upadłościowe pełni funkcje oddłużeniowe.

Realizacja przytoczonych funkcji powinna się rządzić dwiema zasadami:

- 1) zasadą optymalnego wykorzystania majątku upadłego w celu zaspokojenia wierzycieli (zasada optymalizacji), co rodzi potrzebę dokonania wyboru, czy zaspoko-

jenie wierzycieli ma nastąpić w drodze likwidacji majątku upadłego, czy w drodze zawarcia układu,

- 2) zasadą dominacji grupowego interesu wierzycieli, rozumianą jako podporządkowanie indywidualnych interesów poszczególnych wierzycieli nadrzędnemu, zobiektywizowanemu interesowi większości wierzycieli.

Często występuje ostry konflikt interesów między poszczególnymi grupami wierzycieli. Niejednokrotnie część wierzycieli zainteresowana jest likwidacją przedsiębiorstwa i szybką sprzedażą poszczególnych jego składników. Natomiast w interesie innych wierzycieli, w szczególności będących pracownikami przedsiębiorstwa upadłego, leży utrzymanie przedsiębiorstwa w ruchu i przez to zachowanie miejsc pracy. Mogą też wystąpić inne konflikty interesów. Jednak w każdym postępowaniu upadłościowym można podjąć próbę określenia nadrzędnego interesu, któremu powinno być podporządkowane całe postępowanie.

5.5. Przesłanki ogłoszenia upadłości w polskim prawie upadłościowym

Według polskiego prawa upadłościowego pierwszą przesłanką ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność dłużnika. Zgodnie z art. 11 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (p.u.) (Dz.U.2020.1228), dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań. Dotyczy to świadczeń, które nie zostały wykonane w terminie. Domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań przekracza trzy miesiące. 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. Do majątku nie wlicza się składników niewchodzących w skład masy upadłości. Do zobowiązań pieniężnych nie wlicza się zobowiązań przyszłych, w tym zobowiązań pod warunkiem zawieszającym oraz zobowiązań wobec współnika albo akcjonariusza z tytułu pożyczki lub innej czynności prawnej o podobnych skutkach, o których mowa w art. 342 ust. 1 pkt 4 Prawa upadłościowego. 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 dwadzieścia cztery miesiące.

Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli nie ma zagrożenia utraty przez dłużnika zdolności do wykonywania jego wymagalnych zobowiązań pieniężnych w niedługim czasie. Jeżeli dłużnik nie wykonuje ciężących na nim wymagalnych

zobowiązań, wówczas jest niewypłacalny, co stwarza podstawę ogłoszenia w stosunku do niego upadłości.

Do określenia stanu niewypłacalności nieistotne jest, czy dłużnik nie wykonuje wszystkich swoich zobowiązań, czy też tylko niektórych z nich, jak też to, jaka jest przyczyna niewykonania zobowiązań oraz liczba wierzycieli.

Niewypłacalność istnieje nie tylko wtedy, gdy dłużnik nie ma środków, lecz także wtedy, gdy dłużnik nie wykonuje zobowiązań z innych przyczyn. W. Rogowski definiuje wypłacalność jako trwałą i niezagrażoną w długim okresie zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania wszystkich swoich zobowiązań, bez względu na ich wymagalność. To właśnie trwałość oraz odniesienie się do wszystkich zobowiązań różni wypłacalność od płynności finansowej, którą należy rozumieć jako zdolność do regulowania tylko najbardziej wymagalnych (krótkoterminowych zobowiązań) i którą przedsiębiorstwo może chwilowo utracić, a następnie odzyskać bez pomocy z zewnątrz (Rogowski, 2015).

Artykuł 11 Prawa upadłościowego wskazuje dwie przesłanki uznania dłużnika za niewypłacalnego, co – zgodnie z art. 10 – stanowi podstawę ogłoszenia jego niewypłacalności. Pierwsza z tych przesłanek, przedstawiona powyżej, zawarta w ust. 1, utrata zdolności płatniczej ma charakter uniwersalny i odnosi się do wszystkich dłużników. Druga przesłanka ogłoszenia upadłości według prawa upadłościowego zgodnie z art. 11 ust. 2 to nadmierne zadłużenie. Zachodzi ono wówczas, gdy zobowiązania pieniężne przekraczają wartość majątku dłużnika, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące. Taka podstawa prawna ogłoszenia upadłości przewidziana jest dla osób prawnych. Przesłanka jest oczywista i w tym przypadku bowiem chodzi o interes wierzycieli, którzy w razie likwidacji podmiotu, po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego, nie mają już od kogo dochodzić zaspokojenia swoich wierzytelności.

Dla określenia, czy dłużnik jest niewypłacalny, nieistotne jest, czy nie wykonuje wszystkich zobowiązań pieniężnych, czy też tylko niektórych z nich. Nieistotny też jest rozmiar i charakter niewykonanych przez dłużnika zobowiązań, jak i przyczyna tego stanu. Podstawy niewypłacalności są względem siebie niezależne. W praktyce oznacza to, że upadłość dłużnika może być ogłoszona, gdy spełni się którakolwiek z nich. Co istotne, właściwy czas do zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości jest przesłanką obiektywną, ustalaną w oparciu o okoliczności każdej sprawy. Dla jego określenia nie ma zatem znaczenia subiektywne przekonanie członków zarządu.

Z powyższego wynika, że wystarczy wiarygodne wskazanie na zachwianie równowagi finansowej i utratę płynności finansowej, aby została spełniona przesłanka do ogłoszenia

szenia upadłości. Ma to na celu ochronę interesów wierzycieli. Dłużnicy często dokonują czynności ze świadomością pokrzywdzenia wierzycieli. Wiedząc, że wkrótce zostanie ogłoszona upadłość, pozbywają się majątku.

Ustawa dysponuje wieloma instrumentami chroniącymi przed tak dokonanymi czynnościami. Decyzja w tej sprawie leży w rękach syndyka, nadzorca sądowego lub zarządcy działających na rzecz wszystkich wierzycieli. Niewypłacalność rzadko jest zjawiskiem, które pojawia się w sposób niespodziewany. Dotychczasowa praktyka wskazuje, iż wniosek o ogłoszenie upadłości składany jest zbyt późno, nierzadko wówczas, gdy suma długów i wartość majątku dłużnika są sobie równe, a nawet wtedy, kiedy długi przekraczają już wartość tegoż majątku. Dlatego moment zgłoszenia wniosku o upadłość nie może być pozostawiony swobodnemu uznaniu członkowi zarządu, gdyż punktem odniesienia w tym zakresie powinny być przepisy prawa upadłościowego.

Sąd oddala wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza nawet na pokrycie kosztów postępowania, np. kosztów związanych z ustanowieniem nadzorca sądowego czy syndyka, dopuszczeniem dowodu z opinii biegłego, wyceną majątku, dokonaniem ogłoszeń w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz w prasie lub zgłoszeniem do Krajowego Rejestru Sądowego. Warto podkreślić, że samo złożenie wniosku o upadłość nie jest jednoznaczne z ogłoszeniem upadłości, następuje ona dopiero wraz z prawomocnym ogłoszeniem jej przez sąd.

W praktyce gospodarczej można było się spotkać z wnioskami składanymi przez wierzycieli w celu zmuszenia dłużnika do zapłaty i wyegzekwowania zaległych należności². Skłaniał do tego fakt, iż koszt złożenia wniosku o upadłość wynosił 200 zł. Obecnie sytuacja nieco się zmieniła. Opłata sądowa od wniosku o ogłoszenie upadłości wynosi 1000 zł. Do tego razem z wnioskiem o ogłoszenie upadłości zgodnie z art. 22a p.u. wnioskodawca uiszcza zaliczkę na wydatki w toku postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości w wysokości jednokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w trzecim kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego i wraz z wnioskiem przedstawia dowód jej uiszczenia. W przypadku braku uiszczenia zaliczki przewodniczący wzywa do uiszczenia zaliczki w terminie tygodnia pod rygorem zwrotu wniosku. W 2020 roku kwota zaliczki przekroczyła 5000 zł³. Stąd być może nie każdego już dzisiaj stać na złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości.

² <https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/1468696,upadlosc-postepowanie-koszty-przedsiębiorca-oplata-od-wniosku-zaliczka.html>

³ Wysokość zaliczki na dany rok obwieszcza prezes GUS.

5.6. Obowiązki upadłego po ogłoszeniu upadłości

Ogłoszenie upadłości rodzi dla upadłego szereg poważnych skutków i obowiązków. Upadły jest obowiązany m.in. niezwłocznie wskazać i wydać syndykowi cały swój majątek, a także wydać dokumenty dotyczące jego działalności, majątku oraz rozliczeń, w szczególności księgi rachunkowe, inne ewidencje prowadzone dla celów podatkowych i korespondencję. Upadły jest obowiązany udzielać sędziemu-komisarzowi i syndykowi wszelkich potrzebnych wyjaśnień dotyczących swojego majątku. Sędzia-komisarz może nawet postanowić, aby upadły będący osobą fizyczną nie opuszczał terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez jego zezwolenia.

Jeżeli upadły ukrywa się lub ukrywa swój majątek w sprawie, w której wydano postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację jego majątku, sędzia-komisarz może zastosować wobec upadłego środki przymusu określone w Kodeksie postępowania cywilnego dla egzekucji świadczeń niepieniężnych. Sędzia-komisarz może zastosować środki przymusu wobec upadłego, który uchybia swoim obowiązkom albo po ogłoszeniu upadłości dopuszcza się czynów mających na celu ukrycie majątku, obciążenie go pozornymi zobowiązaniami lub w jakikolwiek sposób utrudnia ustalenie składu masy upadłości.

Z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu wierzycieli upadłego, upadły traci prawo zarządu oraz możliwość korzystania z mienia wchodzącego do masy upadłości i rozporządzania nim. Sędzia-komisarz określa zakres i czas korzystania przez upadłego lub osoby mu bliskie, którzy w dacie ogłoszenia upadłości zamieszkiwali w mieszkaniu znajdującym się w lokalu lub w budynku wchodzącym do masy upadłości, z tego mieszkania. Czynności prawne upadłego dotyczące mienia wchodzącego do masy upadłości są nieważne. Co istotne, także postanowienia umowy, których stroną jest upadły, uniemożliwiające albo utrudniające osiągnięcie celu postępowania upadłościowego, są bezskuteczne w stosunku do masy upadłości. Ponadto zobowiązania pieniężne upadłego, których termin płatności świadczenia jeszcze nie nastąpił, stają się wymagalne z dniem ogłoszenia upadłości. Z kolei zobowiązania majątkowe niepieniężne zmieniają się z dniem ogłoszenia upadłości na zobowiązania pieniężne i z tym dniem stają się płatne, chociażby termin ich wykonania jeszcze nie nastąpił. Co do poszczególnych wybranych zobowiązań umownych, to zgodnie z treścią art. 115 p.u.:

- 1) jeżeli w dniu ogłoszenia upadłości zobowiązania z umowy wzajemnej nie zostały wykonane w całości lub części, syndyk może, za zgodą sędziego-komisarza, wykonać zobowiązanie upadłego i zażądać od drugiej strony spełnienia świadczenia wzajemnego lub od umowy odstąpić ze skutkiem na dzień ogłoszenia upadłości;

- 2) zawarte przez upadłego umowy zlecenia lub komisu, w których upadły był dającym zlecenie lub komitentem, a także umowy o zarządzanie papierami wartościowymi upadłego wygasają z dniem ogłoszenia upadłości;
- 3) umowa agencyjna wygasa z dniem ogłoszenia upadłości jednej ze stron;
- 4) w razie ogłoszenia upadłości użyczającego lub biorącego do używania, umowa użyczenia, jeżeli rzecz już została wydana, ulega rozwiązaniu na żądanie jednej ze stron. Jeżeli rzecz nie była jeszcze wydana, umowa wygasa;
- 5) w razie upadłości jednej ze stron umowy pożyczki umowa pożyczki wygasa, gdy przedmiot pożyczki nie został jeszcze wydany;
- 6) pobranie z góry przez upadłego przed ogłoszeniem upadłości czynszu najmu rzeczy ruchomej za czas dłuższy niż sześć miesięcy, licząc od dnia ogłoszenia upadłości, nie zwalnia najemcy od obowiązku zapłaty czynszu do masy upadłości. Umowa najmu lub dzierżawy nieruchomości upadłego wiąże strony, jeżeli przedmiot umowy przed ogłoszeniem upadłości został wydany najemcy lub dzierżawcy;
- 7) z dniem ogłoszenia upadłości umowa kredytu wygasa, jeżeli przed tym terminem kredytodawca nie przekazał środków pieniężnych do dyspozycji upadłego. Kredytodawca może dochodzić naprawienia szkody w postępowaniu upadłościowym, zgłaszając te wierzytelności sędziemu-komisarzowi;
- 8) ogłoszenie upadłości nie ma wpływu na umowy rachunku bankowego, umowy rachunku papierów wartościowych, umowy rachunku derywatów lub konta rozliczeniowego lub umowy o prowadzenie rachunku zbiorczego upadłego;
- 9) podobnie ogłoszenie upadłości ubezpieczonego nie ma wpływu na umowy obowiązkowego ubezpieczenia majątkowego.

Po wykonaniu obowiązku wydania i wskazania majątku oraz wydania ksiąg rachunkowych, ewidencji podatkowych, dokumentacji dotyczącej działalności, majątku oraz rozliczeń, a także korespondencji upadły musi złożyć na piśmie oświadczenie stwierdzające ich wykonanie. Takie oświadczenie składane jest sędziemu-komisarzowi. W przypadku uchybienia wykonania obowiązków przez upadłego musi się on liczyć z zastosowaniem pewnych środków przymusu. Z kolei zgodnie z art. 233 Kodeksu karnego złożenie oświadczenia niezgodnego z rzeczywistością jest czynem zagrożonym karą pozbawienia wolności od trzech miesięcy do pięciu lat.

5.7. Skutki ogłoszenia upadłości

Prawo upadłościowe grupuje skutki ogłoszenia upadłości w trzech głównych kategoriach: co do osoby upadłego, jego majątku oraz zobowiązań. Zajmuje się też kwestiami szczegółowymi, jak np. wpływem ogłoszenia upadłości na toczące się postępowania administracyjne, sądowe i inne. Skutki ogłoszenia upadłości dla dłużnika dotyczą co do zasady opisanych obowiązków upadłego. Inaczej przedstawia się sprawa skutków ogłoszenia upadłości co do majątku upadłego, ponieważ jest to zagadnienie,

które w sposób bezpośredni rzutuje na wysokość uzyskiwanego w przyszłości zaspokojenia. Zgodnie z przepisem art. 61 Prawa upadłościowego z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która ma służyć zaspokojeniu wierzycieli. W skład masy upadłości nie wchodzi jednak wyłącznie majątek należący do upadłego w chwili ogłoszenia upadłości, lecz również ten, który zostanie nabyty przez upadłego w toku postępowania upadłościowego.

Ustalenie składu masy upadłości jest co do zasady zadaniem syndyka, nadzorca sądowego albo zarządcy. W przypadku ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu sędzia-komisarz może zadecydować, aby ustalenie składu masy upadłości dokonał dłużnik pod kierunkiem nadzorca sądowego. Ustalenie będzie dokonywane przez sporządzenie spisu inwentarza, wraz z którym dokonywane będzie oszacowanie majątku wchodzącego do masy. Często w chwili ogłoszenia upadłości dłużnik dysponuje rzeczami, które nie są jego własnością. W takich przypadkach rzeczy te powinny być wyłączone i wydane osobie posiadającej do nich odpowiedni tytuł. W art. 69 ust. 3 ustawy Prawo upadłościowe znalazło się domniemanie, zgodnie z którym rzeczy znajdujące się w posiadaniu upadłego w dniu ogłoszenia upadłości należą do majątku upadłego. Domniemanie to można odrzucić, jednak to podmiot zainteresowany będzie zobowiązany wykazać, iż przysługują mu prawa do rzeczy, która jest objęta wnioskiem o wyłączenie rzeczy z masy upadłości. Wnioskodawca ma obowiązek we wniosku o wyłączenie z masy upadłości zgłosić wszelkie zarzuty, twierdzenia i dowody pod rygorem utraty prawa powoływania ich w dalszym postępowaniu, chyba że powołanie ich we wniosku było niemożliwe.

W postępowaniu upadłościowym szczególnie ważna jest znajomość art. 342 p.u. wskazującego kolejność zaspokajania wierzytelności. Wiedza na temat kategorii wierzytelności w prawie upadłościowym jest szczególnie istotna z punktu widzenia wierzycieli. To, do której kategorii zostanie zaliczona ich wierzytelność, przekłada się na to, czy i w jakim stopniu zostaną zaspokojeni (spłaceni). Często ma miejsce sytuacja, że majątek upadłej osoby prawnej lub fizycznej jest niewielki i nie wystarcza na zaspokojenie wszystkich wierzycieli. Wówczas zastosowanie ma zasada, zgodnie z którą należności z kategorii np. trzeciej zostaną zaspokojone dopiero wówczas, gdy spłaceni zostaną wierzyciele, których wierzytelności zaliczono do kategorii pierwszej i drugiej. Zdarza się, że masa upadłościowa nie pozwala zaspokoić w całości nawet wierzytelności należących do pierwszej kategorii. W takiej sytuacji stosuje się rozwiązanie w postaci proporcjonalnego zaspokojenia wierzycieli, których wierzytelności należą do tej kategorii.

Należności podlegające zaspokojeniu z funduszków masy upadłości dzieli się zgodnie z art. 342 p.u. na następujące kategorie:

- 1) kategoria pierwsza – przypadające za czas przed ogłoszeniem upadłości należności ze stosunku pracy, z wyjątkiem roszczeń z tytułu wynagrodzenia reprezentanta

upadłego lub wynagrodzenia osoby wykonującej czynności związane z zarządem lub nadzorem nad przedsiębiorstwem upadłego, należności rolników z tytułu umów o dostarczenie produktów z własnego gospodarstwa rolnego, należności alimentacyjne oraz renty z tytułu odszkodowania za wywołanie choroby, niezdolności do pracy, kalectwa lub śmierci i renty z tytułu zamiany uprawnień objętych treścią prawa dożywocia na dożywotnią rentę, przypadające za trzy ostatnie lata przed ogłoszeniem upadłości należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne oraz należności powstałe w postępowaniu restrukturyzacyjnym z czynności zarządcy albo należności powstałe z czynności dłużnika dokonanych po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego niewymagających zezwolenia rady wierzycieli albo zgody nadzorca sądowego lub dokonanych za zezwoleniem rady wierzycieli albo zgodą nadzorca sądowego, jeżeli upadłość ogłoszono w wyniku rozpoznania uproszczonego wniosku o ogłoszenie upadłości, jak również należności z tytułu kredytu, pożyczki, obligacji, gwarancji lub akredytyw, lub innego finansowania przewidzianego układem przyjętym w postępowaniu restrukturyzacyjnym i udzielonego w związku z wykonaniem takiego układu, jeżeli upadłość ogłoszono w wyniku rozpoznania wniosku o ogłoszenie upadłości złożonego nie później niż trzy miesiące po prawomocnym uchyleniu układu;

- 2) kategoria druga – inne należności, jeżeli nie podlegają zaspokojeniu w innych kategoriach, w szczególności podatki i inne daniny publiczne oraz pozostałe należności z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne;
- 3) kategoria trzecia – odsetki od należności ujętych w wyższych kategoriach w kolejności, w jakiej podlega zaspokojeniu kapitał, a także sądowe i administracyjne kary grzywny oraz należności z tytułu darowizn i zapisów;
- 4) kategoria czwarta – należności wspólników albo akcjonariuszy z tytułu pożyczki lub innej czynności prawnej o podobnych skutkach, w szczególności dostawy towaru z odroczonym terminem płatności, dokonanej na rzecz upadłego będącego spółką kapitałową w okresie pięciu lat przed ogłoszeniem upadłości, wraz z odsetkami.

Przepisy dotyczące zaspokojenia należności ze stosunku pracy stosuje się odpowiednio do roszczeń Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych o zwrot z masy upadłości świadczeń wypłaconych przez Fundusz pracownikom upadłego.

Należności zaliczane do pierwszej kategorii zaspokojenia korzystają z przywileju polegającego na tym, że syndyk za zgodą sędziego-komisarza zaspokaja je na bieżąco, w miarę wpływu do masy upadłości stosownych sum. Jeszcze większe uprawnienia przewidziano dla osób, które upadły jest obowiązany alimentować, a także dla wierzycieli, których wierzytelności składają się na koszty postępowania upadłościowego. Ciążące na upadłym zobowiązania alimentacyjne syndyk zaspokaja w przypadających terminach ich płatności każdemu uprawnionemu do wysokości minimalnego

wynagrodzenia za pracę. Koszty postępowania upadłościowego powinny być pokrywane niezwłocznie w miarę posiadanych funduszy.

Zgłoszenie wierzytelności pozwala ją zakwalifikować do odpowiedniej kategorii. Roszczenia niektórych wierzycieli mogą być jednak zabezpieczone, np. hipoteką ustanowioną na nieruchomości. W przypadku tzw. wierzycieli rzeczowych stosuje się zasadę, zgodnie z którą są oni zaspokajani ze środków uzyskanych ze sprzedaży przedmiotu zabezpieczenia (np. nieruchomości).

5.8. Wytyczne zgłaszania wierzytelności w postępowaniu upadłościowym

Udział wierzyciela w postępowaniu upadłościowym uwarunkowany jest skutecznym wniesieniem przez niego pisma procesowego – zgłoszenia wierzytelności. Brak zgłoszenia wierzytelności wyklucza wierzyciela z udziału w postępowaniu, co z kolei pozbawia go możliwości uczestnictwa w podziale funduszy masy upadłości czy oddania głosu nad układem. Wprawdzie niezgłoszona w upadłości wierzytelność nie wygasa, to jednak jej zaspokojenie będzie bardzo utrudnione, a praktycznie niemożliwe. Znowelizowany przepis art. 236 ust. 1 Prawa upadłościowego wskazuje, do jakiego podmiotu należy zgłosić wierzytelność. W sprawach wszczętych wnioskami o ogłoszenie upadłości złożonymi od 24 marca 2020 r. zgłoszenia wierzytelności dokonuje się syndykowi, a nie, jak dotychczas, sędziemu-komisarzowi. Nie uległ zmianie termin zgłoszenia wierzytelności, który wyznaczany jest w postanowieniu o ogłoszeniu upadłości i wynosi 30 dni od obwieszczenia o upadłości w Rejestrze⁴. W myśl art. 240 p.u. w zgłoszeniu wierzytelności należy:

- 1) podać imię i nazwisko wierzyciela oraz PESEL albo jego nazwę i numer w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz firmę, pod którą działa wierzyciel będący przedsiębiorcą, miejsce zamieszkania albo siedzibę, adres oraz NIP,
- 2) określić wierzytelność wraz z należnościami ubocznymi oraz wartość wierzytelności niepieniężnej.

Wierzyciel sam powinien wyliczyć odsetki (ustawowe lub umowne) od dnia wymagalności roszczenia do dnia poprzedzającego dzień ogłoszenia upadłości. Doktryna jest zgodna, że przy zgłoszeniu wierzytelności wystarczy powołać się na dokumenty stwierdzające istnienie wierzytelności, jak np. umowa, faktura VAT, wyciągi bankowe, potwierdzenia wpłat czy weksel. Warto jednak przedłożyć kopie lub potwierdzone za zgodność z oryginałem dowody wierzytelności dla pewności, że dana wierzytelność powinna znajdować odzwierciedlenie w księgach rachunkowych lub innych dokumentach czy źródłach upadłego.

Obecnie występuje konieczność podania numeru rachunku bankowego wierzyciela, jeżeli taki posiada. Jest to nowy wymóg przy zgłaszaniu wierzytelności, który ma na celu

⁴ Aktualnie jeszcze w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

usprawnienie postępowania upadłościowego i ułatwienie wykonania planu podziału. Dotychczasowo przed wykonaniem planu podziału syndyk odrębnymi pismami wzywał wierzycieli do wskazania rachunków bankowych, a to – przy dużej liczbie wierzycieli – przedłużało proces wypłaty środków. Konsekwencją wprowadzonych zmian jest dezaktualizacja wzoru pisemnego zgłoszenia wierzytelności określonego w załączniku do rozporządzenia Ministerstwa Sprawiedliwości z dnia 17 grudnia 2015 r. w sprawie określenia wzoru pisemnego zgłoszenia wierzytelności oraz zakresu danych objętych zgłoszeniem wierzytelności za pośrednictwem rejestru. Na stronie internetowej Ministerstwa Sprawiedliwości załączony jest wzór formularza pisemnego zgłoszenia wierzytelności stanowiącego załącznik do rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 2 października 2020 r. Na uwagę w tematyce zgłaszania wierzytelności zasługuje również nowelizacja obejmująca złożenie wniosku po upływie terminu. Jak stanowi art. 235 p.u., wierzyciel, który zgłosił wierzytelność po upływie terminu wyznaczonego do zgłaszania wierzytelności, ponosi zryczałtowane koszty postępowania upadłościowego wynikłe z tego zgłoszenia, nawet jeżeli opóźnienie powstało bez jego winy, w wysokości stanowiącej równowartość 15% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w trzecim kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, chyba że zgłoszenie wierzytelności w postępowaniu upadłościowym po upływie terminu jest wynikiem dokonania przez syndyka korekty deklaracji lub innego tego typu dokumentu obejmującego rozliczenie. Proponowane rozwiązanie upraszcza procedurę ponoszenia kosztów spóźnionego zgłoszenia wierzytelności, określając zryczałtowaną kwotę, którą wierzyciel każdorazowo powinien uiścić w przypadku spóźnienia.

Przepisy prawa upadłościowego, wprowadzając obowiązek zgłoszenia wierzytelności bezpośrednio do syndyka, miały na celu odciążenie oraz ograniczenie zakresu czynności prowadzonych przez sędziego-komisarza. Ma to przyspieszyć i usprawnić postępowanie upadłościowe. Syndyk natomiast, oprócz dodatkowych obowiązków, będzie dokonywał formalnego sprawdzenia zgłoszenia wierzytelności i jej merytorycznej analizy, a następnie sporządzał listę wierzytelności. Z uwagi na te uprawnienia to syndyk jest teraz podmiotem, który będzie wzywał do ewentualnego uzupełnienia braków formalnych zgłoszonej wierzytelności. Jeżeli pomimo wezwania zgłoszenie wierzytelności nie będzie spełniało wymagań pisma procesowego lub wymagań określonych w art. 239 i art. 240 p.u., to syndyk zwróci zgłoszenie wierzytelności. Konsekwencją tych zmian jest wprowadzenie art. 242a p.u., który obliguje syndyka do sporządzenia uzasadnienia zarządzenia o zwrocie zgłoszenia wierzytelności. Zarządzenie jest zaskarżalne skargą do sędziego-komisarza⁵.

Wierzyciel powinien obecnie zwrócić uwagę na zmiany związane ze zgłaszaniem wierzytelności, które zostały wskazane w niniejszym opracowaniu. Obowiązują nowe wy-

⁵ <https://www.inlegis.pl/baza-wiedzy/prawo-upadlosciowe/zglaszania-wierzytelnosci-postepowanie-upadlosciowe/>

magania co do treści zgłoszenia wierzytelności oraz adresata pisma wierzyciela. Dodatkowo posługiwanie się dotychczasowym obowiązującym urzędowym wzorem zgłoszenia wierzytelności może narażać wierzycieli na negatywne konsekwencje, w tym doprowadzić do pominięcia udziału w postępowaniu upadłościowym.

Trudności, jakie napotykają polskie przedsiębiorstwa w odzyskiwaniu swoich należności od kontrahentów, przekładają się na szereg negatywnych następstw dla ich funkcjonowania. Dlatego też za pozytywny kierunek można uznać rządowy program pt. *Pakiet wierzycielski* mający na celu usprawnienie dochodzenia wierzytelności i związane z tym zmiany regulacji prawnych. Jednak nie wystarczy sama zmiana regulacji prawnych. Istotne są proefektywne działania przedsiębiorców i instytucji pożytku publicznego oraz instytucji służących ochronie jakości prawa i demokracji. Takie współdziałanie może sprzyjać poprawie ochrony praw wierzycieli oraz przeciwdziałać często wyreżyserowanym upadłościom. Jest to istotne tym bardziej, że Polska znajduje się na liście krajów o niskim zaufaniu społecznym.

Utrata przez menedżerów prawa zarządu oraz możliwości korzystania z mienia wchodzącego do masy upadłości i rozporządzania nim (art. 75 ust. 1 p.u.) nie zwalnia zarządu z kontroli przebiegu upadłości, która jest ważnym elementem postępowania upadłościowego. Zarząd powinien skutecznie weryfikować działania wyznaczonego w sprawie syndyka i sędziego-komisarza zgodnie z powiedzeniem, że statek zatonął, ale jego kapitan powinien czuwać nad przebiegiem likwidacji i nie tylko wykonywać obowiązki wymagane przez ustawę, ale czynną postawą korzystać z przyznanych mu uprawnień, aby cała procedura przebiegała płynnie i zgodnie z prawem⁶.

5.9. Podsumowanie

W związku z burzliwymi przemianami, jakich doświadcza globalna gospodarka, zwiększa się waga problematyki ściągłości wierzytelności, dochodzenia praw z umów. Zaostrza się i narasta problem związanych z tym kosztów. Świadczą o tym trudności z egzekwowaniem wierzytelności pojawiające się nie tylko w relacjach między przedsiębiorstwami i ich kontrahentami, ale także w relacjach między instytucjami państwowymi, w tym samorządowymi. Przyczyny tego groźnego dla rozwoju społeczno-gospodarczego zjawiska mają złożone podłoże o charakterze globalnym i krajowym. Wiążą się one z dysfunkcjami w systemie tworzenia i egzekwowania prawa oraz funkcjonowania instytucji wymiaru sprawiedliwości, co ma swoje przełożenie na system wartości społecznych. Jednym z zasadniczych celów prawa upadłościowego jest zaspokojenie wierzycieli niewypłacalnego dłużnika. Z samej istoty niewypłacalności wynika, że wierzyciele niewypłacalnego dłużnika nie mogą być zaspokojeni w całości. Uruchomienie procedury upadłościowej gwarantuje im jednak, że aczkol-

⁶ <https://www.zimmerman.com.pl/blog/prawa-i-obowiazki-menedzerek-upadlej-spolki.html>

wiek nie zostaną zaspokojeni w całości, to w najwyższym i równym stopniu. Istniejące w Polsce rozwiązania prawne odgrywają istotną rolę w gospodarce rynkowej, albowiem mają one charakter przymusowego wykonania zobowiązań i chronią wierzycieli przed ponoszeniem dalszych strat (Górka, 2011).

W praktyce okazuje się, że przedsiębiorcy mają trudności ze zdefiniowaniem niewypłacalności i momentu, w którym pojawia się obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Z uwagi na zbyt późne składanie wniosków postępowania upadłościowe prowadzą do likwidacji przedsiębiorstwa, przy czym stopień zaspokojenia wierzycieli jest stosunkowo niski. Podkreśla się jednak, że postępowanie upadłościowe podmiotu połączone z jego likwidacją powinno być ostatecznością, a bankructwo (czy raczej proces upadłościowy) nie powinno być wyrokiem. Wręcz przeciwnie – powinno stwarzać możliwości budowy nowej organizacji, z wykorzystaniem pozostałego po upadłej firmie potencjału ludzkiego i materialnego. Wraz z powstaniem kolejnego podmiotu gospodarczego następuje przekreślenie nie tylko błędów poprzedniego zarządzania, ale i dużego zadłużenia wobec kontrahentów.

Usprawnienie dochodzenia wierzytelności i związane z tym zmiany regulacji prawnych są ważne. Jednak nie wystarczy sama zmiana regulacji prawnych. Istotne są proefektywne działania przedsiębiorców i instytucji pożytku publicznego oraz generalnie instytucji służących ochronie jakości prawa i demokracji. Takie współdziałanie może sprzyjać poprawie ochrony praw wierzycieli. Kondycja przedsiębiorcy, w tym zwłaszcza poziom jego wypłacalności, w dużej mierze zależy od terminowego regulowania zobowiązań przez jego kontrahentów. Brak zapłaty lub jej opóźnienie jest jednym z głównych czynników wpływających na sytuację finansową firmy oraz jednym z podstawowych utrudnień w prowadzeniu biznesu i rozwoju przedsiębiorstwa.

Literatura

- Boratyńska, K. (2009). Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, (549), *Ekonomiczne Problemy Usług*, (39).
- Dominiak, P. (2008). Zgony przedsiębiorstw a cechy demograficzne populacji firm. W: E. Mączyńska (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Gorczyńska, M., Wieczorek-Kosmała, M. i Znaniecka, K. (2011). Kryzys przedsiębiorstwa z perspektywy jego sytuacji finansowej. *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe UE w Katowicach*, (77).
- Górka, K. (2011). Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw. W: M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski.
- Gurgul, S. (2020). *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz z aneksem omawiającym ustawy o udzielaniu pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców*. Warszawa: C.H. Beck.

- Hamrol, M. i Chodakowski, J. (2008). Prognozowanie zagrożenia finansowego przedsiębiorstwa. Wartość predykcyjna polskich modeli analizy dyskryminacyjnej. *Badania Operacyjne i Decyzje*, (3).
- Hołda, A. (2001). Prognozowanie bankructwa w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej ZH. *Rachunkowość*, (5).
- Kupis, P. (2017). Dysfunkcje postępowań upadłościowych – perspektywa wierzycieli. *Biuletyn PTE*, 2(77).
- Mączyńska, E. (2004). *Zagrożenia w działalności gospodarczej i ich pomiar*. Referat powielany. Wrocław: ASP.
- Mączyńska, E. (2017). Wierzytelności – fundamentalna kwestia ekonomiczna i prawna. *Biuletyn PTE*, 2(77), Warszawa.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E. i Szczepkowska, M. (2016). Pozytywne i negatywne skutki upadłości. *Studia i Prace WNEiZ US*, (43).
- Prusak, B. (2004). Statystyczno-ekonometryczne metody analizy czynnikowej zdolności do przetrwania przedsiębiorstw. W: F. Bławata (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*. Gdańsk: Scientific Publishing Group.
- Rogowski, W. (2015). Rozważania nad pojęciem upadłość przedsiębiorstwa, czyli upadłość niejedno ma imię. *Studia i Prace, Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy*, (142).
- Szczerbak, M. (2007). Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce. W: B. Prusak (red.), *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Szczerbak, M. (2020). Audyt wewnętrzny w funkcji przeciwdziałania nadużyciom gospodarczym. W: A. Kuczyńska-Cesarz i M. Szczerbak, *Narzędzia rachunkowości podstawą stabilności sektora finansów publicznych*. Warszawa: Difin.
- Zelek, A. (2003). Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, (3).
- Zelek, A. (2004). Od kryzysu do upadłości – wyniki badań nad naturą kryzysów polskich przedsiębiorstw. W: D. Appenzeller (red.), *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990-2003*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.

Akty prawne

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (Dz.U.2020.1228)

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (Dz.U.2020.1444)

Źródła internetowe

<https://www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/zator-platniczy> (data dostępu 20.03.2022)

<https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/1468696,upadlosc-postepowanie-koszty-przedsiębiorca-oplata-od-wniosku-zaliczka.html> (data dostępu 10.01.2022)

<https://www.inlegis.pl/baza-wiedzy/prawo-upadlosciowe/zglaszania-wierzytelnosci-postepowanie-upadlosciowe/> (data dostępu 02.02.2022)

<https://www.zimmerman.com.pl/blog/prawa-i-obowiazki-menedzerek-upadlej-spolki.html> (data dostępu 23.11.2021)