

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 344

Rachunkowość a controlling

Redaktorzy naukowi

Edward Nowak

Maria Nieplowicz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Dorota Pitulec
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: Halina K. Kocur
Łamanie: Comp-rajt
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-469-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	11
Krzysztof Adamowicz, Piotr Szczypa: Możliwości wykorzystania rachunkowości zarządczej w Lasach Państwowych	13
Tomasz Ankiewicz, Zofia Wyszowska: Proces wdrażania systemu controllingu w przedsiębiorstwie produkcyjnym	25
Wioletta Baran: System kontroli zarządczej w podmiotach leczniczych	41
Małgorzata Białas, Anna Surowiec: Przykład wykorzystania umowy konsorcjum w celu stworzenia skutecznego mechanizmu kontroli we współpracy międzyorganizacyjnej	52
Agnieszka Bieńkowska, Zygmunt Kral, Anna Zabłocka-Kluczka: Rozwiązania organizacyjne controllingu w organizacjach sieciowych	61
Adam Bujak: Charakterystyka problemów decyzyjnych dotyczących funkcjonowania systemu informacyjnego rachunkowości w przedsiębiorstwie	75
Andrzej Bytniewski: Efekty modernizacji technologicznej systemu rachunkowości	84
Joanna Dyczkowska, Tomasz Dyczkowski: Organizacja kontroli zarządczej w jednostkach sektora publicznego – wyniki badań empirycznych ...	94
Tomasz Dyczkowski, Joanna Dyczkowska: Wpływ technologii informacyjnych na funkcjonowanie systemów sprawozdawczości zarządczej w polskich przedsiębiorstwach	109
Joanna Dynowska, Zdzisław Kes: Systemy FK stosowane w biurach rachunkowych w województwie warmińsko-mazurskim – wyniki badań ankietowych	122
Krzysztof Dziadek: Specyfika, zakres i narzędzia rachunkowości zarządczej projektów dofinansowanych z Unii Europejskiej	134
Wojciech Fliegner: Metoda identyfikacji procesów ewidencji księgowej w środowisku informatycznym	144
Stanisław Gędek: Podstawy krótkookresowych decyzji produkcyjnych w przedsiębiorstwach wieloasortymentowych	160
Anna Glińska: Podejmowanie decyzji w zakresie kształtowania struktury zatrudnienia w zakładach pracy chronionej	171
Renata Gmińska: Aspekty behawioralne w rachunkowości zarządczej	185
Katarzyna Goldmann: Trendy zarządzania płynnością finansową – wyniki badań	194
Bartosz Góralski: Wartość firmy – czy istnieje wzorcowa metoda szacowania wartości godziwej?	203

Angelika Kaczmarczyk: Aktywowanie kosztów w bilansie a wiarygodność informacji sprawozdawczej	213
Marcin Klinowski: Ryzyko w analizie i ocenie projektów	221
Paul-Dieter Kluge: Statystyczne metody rankingowe i ratingowe jako instrumenty controllingu – zalety i wady	231
Konrad Kochański: Rola i miejsce budżetowania działalności marketingowej w przedsiębiorstwach handlowych sektora MSP w świetle badań empirycznych	246
Joanna Koczar: Rozwój rachunkowości zarządczej w Rosji – wybrane problemy	259
Magdalena Kowalczyk: Analiza SWOT jako instrument controllingu strategicznego gmin	267
Mieczysław Kowerski: Czy spółki giełdowe z udziałem Skarbu Państwa płacą zbyt duże dywidendy?	276
Alina Kozarkiewicz: Kontrola tworzenia i apropracji wartości w sieciach międzyorganizacyjnych	286
Wojciech Dawid Krzeszowski: Niepodzielony wynik finansowy a opodatkowanie	295
Mirosława Kwiecień: Współczesna rachunkowość a controlling	303
Tomasz Lis: Rozwój optymalizacji kosztów w procesach produkcyjnych – wybrane zagadnienia	313
Monika Łada: Ugruntowane teorie o rachunkowości zarządczej	323
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieliąg: Wykorzystanie benchmarkingu wraz z instrumentarium controllingu w zarządzaniu przedsiębiorstwem wodociągowo-kanalizacyjnym	331
Elżbieta Marcinkowska, Joanna Sawicka, Anna Stronczek: Outsourcing a system decyzyjny przedsiębiorstwa	341
Łukasz Matuszak: Dylematy implementacji Międzynarodowych Ram Zintegrowanej Sprawozdawczości	352
Bożena Nadolna: Identyfikacja zagrożeń dla walidacji badań w rachunkowości zarządczej	365
Beata Namiel: Analiza udziału gmin w podatkach dochodowych a dochody gmin za lata 2008-2012 na potrzeby controllingu wykorzystywanego w realizacji usług samorządu gminnego	378
Maria Nieplowicz: Budżet zadaniowy w miastach na prawach powiatu – wybrane zagadnienia	388
Edward Nowak: Obowiązki w zakresie sprawozdawczości a wielkość jednostki gospodarczej	396
Marta Nowak: Znaczenie wymiarów czasu w controllingu – definicje teoretyczne a psychologiczna charakterystyka controllerów	405

Katarzyna Piotrowska: Rachunek kosztów w warunkach upadłości likwidacyjnej	414
Krzysztof Prymon: Możliwość wystąpienia zjawiska kreatywnej rachunkowości w rolnictwie w świetle projektowanych zmian w opodatkowaniu gospodarstw rolnych	424
Ewa Różańska: Finansowa ocena projektów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwie społecznie odpowiedzialnym	434
Jolanta Rubik: Nowe wyzwania dla controllingu personalnego w kontekście społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw	446
Marzena Rydzewska-Włodarczyk, Honorata Gumna: Budżetowanie kosztów w organizacjach pozarządowych na przykładzie fundacji „Ogrody Róż”	455
Beata Sadowska: Okresowa ocena pracownicza jako element controllingu zakładu budżetowego – studium przypadku	467
Irena Sobańska, Dariusz Rojek: Wpływ rachunkowości zarządczej na kulturę organizacyjną w innowacyjnym przedsiębiorstwie	476
Aleksandra Sulik-Górecka: Obszar kontroli wewnętrznej w procedurach rewizyjnych zamkniętych funduszy inwestycyjnych	489
Olga Szolno: Uwarunkowania efektywnego funkcjonowania budżetowania w jednostkach samorządu terytorialnego	500
Łukasz Szydelko: Polityka rachunkowości w przedsiębiorstwie zorientowanym procesowo – wybrane zagadnienia	511
Katarzyna Szymczyk-Madej: Budowa i funkcjonowanie systemów informatycznych rachunkowości – porównanie wyników badań z lat 2005 i 2014	520
Agnieszka Tubis: Controllingowy system informacyjny na potrzeby zarządzania ogumieniem w przedsiębiorstwie transportu drogowego	531
Adam Węgrzyn: Analiza porównawcza alternatywnych źródeł finansowania inwestycyjnego projektu infrastrukturalnego w energetyce przy wykorzystaniu funduszu typu <i>equity</i> oraz bankowego kredytu komercyjnego	540
Edward Wiszniowski: Prawne przesłanki ogłoszenia upadłości a zdolność do kontynuacji działania jednostki gospodarczej według rachunkowości	560
Tomasz Wójtowicz: Wycena rynkowa a wartość księgowa składników bilansu przedsiębiorstwa	569
Paweł Wroński: Zmiany we wdrażaniu systemów wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwami w latach 2002-2013 – wyniki badań praktycznych	583
Grzegorz Zimon: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a płynność finansowa przedsiębiorstw	591

Summaries

Krzysztof Adamowicz, Piotr Szczypa: The possibilities of management accounting use in National Forests	24
Tomasz Ankiewicz, Zofia Wyszowska: The process of controlling system implementation in a production enterprise	40
Wioletta Baran: Management control system in healthcare providers	51
Małgorzata Białas, Anna Surowiec: An example of the use consortium agreement to create an effective control mechanism in interorganizational cooperation	60
Agnieszka Bieńkowska, Zygmunt Kral, Anna Zablocka-Kluczka: Organizational solutions of controlling in network organizations	74
Adam Bujak: The profile of decision problems relating to the functioning of the accounting information system in an enterprise	83
Andrzej Bytniewski: The technological modernization's effects of accounting system	93
Joanna Dyczkowska, Tomasz Dyczkowski: Organization of management control in public sector – evidence of empirical studies in Poland	108
Tomasz Dyczkowski, Joanna Dyczkowska: Impact of information technologies on management reporting systems in Polish enterprises	121
Joanna Dynowska, Zdzisław Kes: The financial accounting system programs used in accounting firms in Warmia and Mazury Voivodeship – results of questionnaire research	133
Krzysztof Dziadek: Specific nature, scope and tools of accounting management of projects co-financed from the European Union	143
Wojciech Flegner: Method of identifying accounting processes in the IT environment	159
Stanisław Gędek: The basics of short-term production decisions in mass production enterprises	170
Anna Glińska: Making decision on shaping of employment's structure in sheltered workshop	184
Renata Gmińska: Behavioral aspects in management accounting	193
Katarzyna Goldmann: Trends in liquidity management – survey results	202
Bartosz Góralski: Goodwill – is there one standard of valuation of fair value?	212
Angelika Kaczmarczyk: Activating costs in the balance sheet and reliability of the information reporting	220
Marcin Klinowski: Risk in analysis and assessment of projects	230
Paul-Dieter Kluge: Statistical ranking and rating methods as controlling instruments – advantages and disadvantages	245
Konrad Kochański: The role and place of marketing budgeting in micro, small and medium trade enterprises in the light of empirical research	258

Joanna Koczar: Development of management accounting in Russia – selected issues	266
Magdalena Kowalczyk: SWOT analysis as an instrument of strategic controlling of municipalities	275
Mieczysław Kowerski: Do state controlled public companies pay too high dividends?	285
Alina Kozarkiewicz: Control of value creation and appropriation in inter-organizational networks	294
Wojciech Dawid Krzeszowski: Retained earnings and taxation	302
Mirosława Kwiecień: Contemporary accounting vs. controlling	312
Tomasz Lis: Development of costs optimization in production processes – selected aspects	322
Monika Łada: Grounded theories about management accounting	330
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieląg: Utilization of benchmarking and controlling tools in the management process of municipal water and sewage company	340
Elżbieta Marcinkowska, Joanna Sawicka, Anna Stronczek: Outsourcing and company's decision-making model	351
Łukasz Matuszak: Implementation dilemmas of the international integrated reporting framework	364
Bożena Nadolna: Identification of threats to the validation in management accounting research	377
Beata Namiel: Analysis of share of communities in income taxes and income of communities in the years 2008-2012 for community controlling used in services realization of commune	387
Maria Nieplowicz: The performance-based budget cities with county rights – selected issues	395
Edward Nowak: Obligations relating to statutory financial reporting vs. company size	404
Marta Nowak: Importance of time perspectives in controlling – theoretical definitions vs. psychological characteristics of controllers	413
Katarzyna Piotrowska: Bill of costs in insolvency proceedings	423
Krzysztof Prymon: On possibility of appearance of creative accounting in agriculture in the light of proposed amendments of farms' taxation	433
Ewa Różańska: Financial assessment of research and development projects in a socially responsible company	445
Jolanta Rubik: New challenges for personal controlling in the context of Corporate Social Responsibility	454
Marzena Rydzewska-Włodarczyk, Honorata Gumna: Costs budgeting in non-profit organizations on the example of the foundation's "Ogrody Róż"	466

Beata Sadowska: Periodic assessment of employees, as part of controlling in the budgetary establishment – case study	475
Irena Sobańska, Dariusz Rojek: Impact of management accounting on organizational culture in an innovative company	487
Aleksandra Sulik-Górecka: Internal control system of close-end investment funds in the audit procedures	499
Olga Szolno: Conditioning of effective budgeting functioning in local government units	510
Łukasz Szydełko: The accounting policy in process-oriented company – chosen aspects	519
Katarzyna Szymczyk-Madej: Building and functioning of accounting information systems – a comparison research results from 2005 and 2014	530
Agnieszka Tubis: Controlling information system for the management of tires in the road transportation company	539
Adam Węgrzyn: Comparative analysis of alternative sources of infrastructure project investments funding in energy sector using equity fund type and commercial bank loan	558
Edward Wiszniowski: Legal grounds for bankruptcy vs. company's ability to stay active and afloat seen from the accounting perspective	568
Tomasz Wójtowicz: Market valuation vs. book value of balance sheet elements	582
Paweł Wroński: Changes in implementation of management support systems in enterprises in 2002-2013 – results of practical study	590
Grzegorz Zimon: Strategies of working capital management vs. financial liquidity of companies	603

Edward Wiszniowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: edward.wiszniowski@ue.wroc.pl

PRAWNE PRZESŁANKI OGŁOSZENIA UPADŁOŚCI A ZDOLNOŚĆ DO KONTYNUACJI DZIAŁANIA JEDNOSTKI GOSPODARCZEJ WEDŁUG RACHUNKOWOŚCI

Streszczenie: Zagrożenie niewypłacalnością i niewypłacalność są kategoriami prawa upadłościowego i naprawczego, natomiast zagrożenie kontynuacji działania jest pojęciem używanym w rachunkowości. Pomimo pewnych wspólnych cech, terminy te różnią się między sobą w tak znacznym stopniu, że można odnotować przypadki ogłoszenia upadłości jednostek, które z ekonomicznego punktu widzenia nie miały zagrożenia kontynuacji działania. W artykule omówiono rozbieżności pomiędzy prawem upadłościowym a rachunkowością, wskazując jednocześnie wspólną platformę dla obydwu norm prawnych. Jednocześnie postawiono i udowodniono tezę, że w obecnym stanie prawnym ogłoszenie upadłości jednostki może nie mieć żadnego związku z jej rzeczywistą sytuacją ekonomiczno-finansową. Podstawą ogłoszenia upadłości jest bowiem uznanie dłużnika za niewypłacalnego, a stan ten występuje wówczas, gdy nie spłaca on wymagalnych zobowiązań pieniężnych.

Słowa kluczowe: upadłość, niewypłacalność, zagrożenie kontynuacji działania, zagrożenie upadłością.

DOI: 10.15611/pn.2014.344.51

1. Wstęp

Zakończenie działalności przez jednostkę gospodarczą wskutek ogłoszenia jej upadłości¹ należy uznać za rozstrzygające zdarzenie świadczące o nieodwracalnym niepowodzeniu możliwości funkcjonowania podmiotu w otoczeniu gospodarczym. W krajowym porządku prawnym funkcjonują dwie kategorie sądowego postępowania związanego z zagrożeniem bytu prawno-ekonomicznego jednostki: postę-

¹ W artykule używa się zamiennie pojęć „upadłość” i „bankructwo”.

powanie naprawcze w razie zagrożenia upadłością oraz upadłość [PUIiN 2003]. Pierwszy przypadek to postępowanie zapobiegające upadłości, natomiast drugi można określić mianem upadłości właściwej (*sensu stricto*), która może przyjąć dwie formy: upadłości z możliwością zawarcia układu z wierzycielami lub upadłości likwidacyjnej. Upadłość z możliwością zawarcia układu dotyczy sytuacji, gdy przedsiębiorca jest niewypłacalny, ale dostrzega się jeszcze szansę spłaty długów wskutek rekonstrukcji warunków ich realizacji. Upadłość likwidacyjna ogłaszana jest wówczas, gdy przedsiębiorca jest niewypłacalny i nie rokuje nadziei na spłatę zobowiązań nawet w warunkach odrębnego i nadzorowanego przez sąd porozumienia z wierzycielami. W takiej sytuacji dochodzi do spieniężenia jego majątku w celu spłaty długów lub w wyniku tzw. układu likwidacyjnego, podczas którego wierzyciele dzielą się majątkiem dłużnika.

Rachunkowość jest systemem informacyjnym, który ukierunkowany jest na dostarczanie informacji retrospektywnych o dokonaniach gospodarczych jednostek, przy czym ocena tych zjawisk umożliwia także analizę poziomu ryzyka przy podejmowaniu decyzji mających wpływ na zjawiska przyszłe [Nowak (red.) 2010].

Ogłoszenie upadłości, w zależności od formy prawnej podmiotu, może nastąpić wyłącznie na wniosek jego uprawnionego reprezentanta lub wierzycieli. Postanowienia w tej sprawie wydają wyspecjalizowane wydziały gospodarcze sądów rejonowych, a zasadniczym kryterium branym pod uwagę przed wydaniem orzeczenia o upadłości jest sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużnika. Decyzja ta jest podejmowana zarówno na podstawie danych ujawnionych w sprawozdaniach finansowych, jak i szczegółowych informacji zawartych w księgach rachunkowych jednostki. Stan ten pozwala na stwierdzenie, że gdyby nie było rachunkowości, prawo upadłościowe i naprawcze (PUIiN) nie mogłoby funkcjonować w takim zakresie, w jakim faktycznie obowiązuje. Związki rachunkowości z PUIiN są więc bezpośrednie i nierozzerwalne, a pomiędzy nimi występuje sprzężenie zwrotne. Z jednej strony prawo upadłościowe i naprawcze jest uzależnione od informacji dostarczanych przez rachunkowość, a z drugiej rachunkowość tak kształtuje swój system informacyjny, aby możliwe do uzyskania dane były przydatne do oceny ryzyka niewypłacalności lub stwierdzenia tego stanu.

W artykule postawiono tezę, że w obecnie obowiązującym porządku prawnym, dominująca część jednostek gospodarczych nie jest zagrożona niewypłacalnością, ale spełnia wprost warunek niewypłacalności w rozumieniu PUIiN, co powinno je sytuować wśród dłużników upadłych, chociaż jednocześnie te same jednostki mogą nie wykazywać oznak zagrożenia kontynuacji działania. Tak daleko idące przypuszczenie może wydawać się kontrowersyjne lub wręcz absurdalne, ale rozstrzygnięcie postawionego problemu ma istotne znaczenie nie tylko dla samych jednostek gospodarczych, lecz również dla biegłych rewidentów badających sprawozdania finansowe, których jednym z obowiązków jest ocena możliwości kontynuacji działania badanego podmiotu [MSRF 570... 2009]. W praktyce gospodarczej moż-

na spotkać sytuacje, gdzie w krótkim czasie po zweryfikowaniu sprawozdań finansowych i zawarciu w raporcie z badania stwierdzeń o braku zagrożenia kontynuacji działania jednostek sądy gospodarcze ogłaszają ich upadłość.

Inspiracją do napisania niniejszego artykułu były przykłady z życia gospodarczego, w szczególności pochodzące z praktyki opiniodawczej autora, wykonującego ekspertyzy zlecone przez sądy gospodarcze, natomiast dowód postawionej tezy przeprowadzono w oparciu o analizę obowiązujących norm prawnych, w tym orzecznictwa sądowego oraz komentarzy i literatury uzupełniającej z zakresu prawa upadłościowego i naprawczego.

2. Niewypłacalność jako podstawa ogłoszenia upadłości

Generalna zasada regulująca ogłoszenie upadłości jest zawarta w art. 10 PUiN i stanowi, że upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny. Interpretacja powyższej normy upoważnia do stwierdzenia, że niewypłacalność jest stanem faktycznym, wyrażonym w czasie dokonany. A zatem, nie można mówić o zagrożeniu niewypłacalnością, skoro niewypłacalność już zaistniała. Prawo upadłościowe i naprawcze jednoznacznie stwierdza, że dłużnika uważa się za niewypłacalnego, jeżeli:

- 1) nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych (art. 11 ust. 1) lub
- 2) jego zobowiązania przekroczą wartość majątku, i to nawet wówczas, gdy na bieżąco zobowiązania te wykonuje. Warunek ten odnosi się do osób prawnych i jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, którym odrębne przepisy przyznają zdolność prawną (art. 11 ust. 2).

Obydwie podstawy niewypłacalności są od siebie niezależne, co w praktyce oznacza, że upadłość dłużnika może zostać ogłoszona wówczas, gdy ziści się którakolwiek z przesłanek [Adamus (red.) 2012].

2.1. Pierwsza przesłanka ogłoszenia upadłości: niewykonywanie wymagalnych zobowiązań pieniężnych

W doktrynie prawa panuje pogląd, że pierwsza przesłanka ogłoszenia upadłości jest równoznaczna z utratą płynności, ponieważ odnosi się do sytuacji, gdy dłużnik nie wykonuje wymagalnych zobowiązań pieniężnych [Adamus (red.) 2012]. Z takim stanowiskiem można się zgodzić pod warunkiem, że dłużnik chciałby, ale nie może spłacać zobowiązań z powodu braku środków pieniężnych, nie zaś wskutek świadomego działania polegającego na tym, że środki pieniężne posiada, lecz z bliżej nieokreślonych przyczyn długów nie spłaca, jednocześnie ich nie kwestionując.

W jednym z wyroków Sąd Najwyższy wyjaśnił, że wymagalność jest stanem, w którym wierzyciel ma prawną możliwość zaspokojenia przysługującej mu wierzytelności. Jest to stan potencjalny, o charakterze obiektywnym, którego początek zbie-

ga się z chwilą uaktywnienia się wierzytelności. Jeżeli początek wymagalności nie jest ściśle oznaczony, wymagalność następuje z chwilą wezwania dłużnika do zapłaty [SN 1991]. W związku z powyższym logika, a także ekonomiczny punkt widzenia pozwalają przypuszczać, że miernikiem opisującym spełnienie pierwszej przesłanki upadłości powinien być wskaźnik opisujący relację dostępnych jednostce środków pieniężnych do wymagalnych zobowiązań, a wartość wskaźnika powyżej 1,0 powinna prowadzić do wniosku, że jednostka o takiej charakterystyce jest wypłacalna.

Na gruncie prawa upadłościowego i naprawczego nie jest jednak najważniejsze to, czy dłużnik może spłacić zobowiązanie, ale to, czy spłacał swoje wymagalne zobowiązania pieniężne. Liczba mnoga odnosząca się do pojęcia „zobowiązanie” oznacza, że wystarczy nie zapłacić dwóch wymagalnych zobowiązań, aby sąd uznał dłużnika za niewypłacalnego.

Wojewódzki Sąd Administracyjny w Lublinie w wyroku z 29 stycznia 2008 r. wskazał, że „Przez niewypłacalność rozumie się niewykonywanie przez dłużnika ciężących na nim wymagalnych zobowiązań, co stwarza podstawę ogłoszenia w stosunku do niego upadłości. Nieistotne jest, czy nie wykonuje on wszystkich zobowiązań, czy też tylko niektórych z nich. Nieistotny jest również rozmiar niewykonywanych przez dłużnika zobowiązań, bowiem nawet niewykonywanie zobowiązań o niewielkiej wartości oznacza jego niewypłacalność” [WSA 2008]. Zapamiętanie to powtórzył Wojewódzki Sąd Administracyjny w Bydgoszczy w wyroku z 8 września 2009 r., orzekając, że niewykonywanie zobowiązań o niewielkiej wartości oznacza niewypłacalność w rozumieniu art. 11 ust. 1 PUiN [WSA 2009].

W związku z jedną z ostatnio wydanych ekspertyz przez autora niniejszej publikacji sąd gospodarczy, prowadząc postępowanie dotyczące odpowiedzialności członka zarządu spółki kapitałowej za wyrządzenie szkody wierzycielowi, uznał za datę niewypłacalności dzień niespłacenia drugiej faktury, pomimo to, że stan środków pieniężnych w kasie i na rachunku bankowym dłużnika wielokrotnie przewyższał kwotę wymagalnych i niezapłaconych w terminie zobowiązań. Dodać przy tym należy, że jednostka była podmiotem rentownym, a wartość jej kapitałów własnych była dalece dodatnia. Potwierdzało to zasadę, że dla zaistnienia stanu niewypłacalności nie ma znaczenia przyczyna niewykonywania zobowiązań, ale wyłącznie fakt niepłacenia wymagalnych długów.

Reasumując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że stanu niewypłacalności w myśl art. 11 ust. 1 PUiN nie można określić poprzez wyznaczenie wartości wskaźnika, nawet przy najbardziej rygorystycznych kryteriach, ale w oparciu o szczegółowe badanie ksiąg rachunkowych dłużnika. Nadmienić także należy, że prawo upadłościowe i naprawcze posługuje się datą zaistnienia niewypłacalności i zgodnie z art. 21 ust. 1-3 PUiN zobowiązuje dłużnika do złożenia wniosku o upadłość w terminie dwóch tygodni od tej daty pod rygorem odpowiedzialności za szkody wyrządzone wierzycielom.

2.2. Druga przesłanka ogłoszenia upadłości: nadmierne zadłużenie

Alternatywna przesłanka ogłoszenia upadłości jest zawarta w art. 11 ust. 2 PUiN i odnosi się do osób prawnych oraz m.in. do handlowych spółek osobowych. Według tej normy dłużnik zostanie uznany za niewypłacalnego, jeżeli jego zobowiązania przekroczą wartość majątku, przy czym drugorzędne jest, że zobowiązania te może spłacać na bieżąco. Przepis art. 11 ust. 2 PUiN nie przywołuje zobowiązań wymagalnych, lecz ogół zobowiązań. Wprawdzie w art. 12 zawarto fakultatywną negatywną przesłankę, upoważniającą sąd do oddalenia wniosku o upadłość, to jednak oddalenie nie jest obowiązkiem sądu, ale możliwością, z której sąd jedynie może skorzystać, co zresztą nie zwalnia dłużnika z obowiązku poddania pod ocenę sądu tego stanu, gdy on wystąpi.

Rozpatrując problem nadmiernego zadłużenia, należy podzielić pogląd H. Buk, która uważa, że pojęcia „kapitał własny”, „fundusze własne”, „aktywa netto” oraz „wartość przedsiębiorstwa” w rozumieniu art. 11 ust. 2 PUiN są synonimami, a sposób obliczenia wartości kapitałów własnych powinien odpowiadać zasadom stosowanym w rachunkowości [Adamus (red.) 2012]. Za bilansowym ujęciem i wyceną według norm rachunkowości przemawiają sformułowania PUiN odwołujące się wprost do zasad sporządzania bilansu jednostki, ale jednocześnie orzecznictwo sądowe wyklucza sprawozdanie finansowe jako źródło umożliwiające ustalenie nadmiernego zadłużenia.

W jednym z wyroków Sąd Najwyższy stwierdził, że upadłości nie usprawiedliwia „mechaniczne porównanie sum bilansowych bez oceny struktury pozycji biernych majątku”, zwłaszcza gdy są to zobowiązania krótkoterminowe, typowe dla współczesnej działalności gospodarczej [SN 2006]. Podobne stanowisko wyraził Wojewódzki Sąd Administracyjny we Wrocławiu, który orzekł, że porównanie wartości bilansowych nie pozwala ustalić, czy zaistniała przesłanka niewypłacalności jednostki, ponieważ niezbędna jest rzeczywista ocena jej kondycji, a pojęć „zobowiązań” i „majątku” nie należy utożsamiać z pojęciami aktywów i pasywów [WSA 2013]. Zdaniem sądu, przez pojęcie aktywów należy rozumieć ogół składników majątkowych w ujęciu wartościowym, będących własnością przedsiębiorcy, a z kolei pasywa to źródła finansowania aktywów, do których sąd ten zaliczył: kapitały własne, zysk oraz zobowiązania wobec innych jednostek.

Trudno zgodzić się z tak nieprecyzyjnym zdefiniowaniem i rozwiązaniem problemu, chociażby ze względu na fakt, że wynik finansowy jest elementem kapitałów własnych, a w aktywach jednostki mogą być ujmowane rzeczy niebędące jej własnością. Zobowiązania to – zdaniem sądu – długi będące składnikiem stosunku zobowiązaniowego, a majątek to mienie, czyli własność i inne prawa majątkowe. Przeczy to wcześniejszej definicji aktywów podanej przez ten sam sąd, w tym samym wyroku, która dotyczyła wyłącznie własności, a nie innych praw majątkowych. Nie można zgodzić się również z tezą, jakoby bilans miał jedynie walor po-

rządzający majątek przedsiębiorcy według jego źródeł finansowania, a stan przekroczenia wartości zobowiązań w stosunku do majątku „można uznać za podstawę ogłoszenia upadłości tylko wtedy, gdy powstała w ten sposób strata jest wyższa od niepodzielonego zysku z lat ubiegłych, pod warunkiem że jest ona większa od całego kapitału własnego” [WSA 2013]. Uznając niezawisłość sądów i wykładnię zawartą w cytowanym fragmencie wyroku, należy zauważyć nie tylko nieścisłości terminologiczne, ale także deprecjację rachunkowości, zwłaszcza w zakresie dotyczącym zasad uznawania oraz wyceny aktywów i pasywów.

Zasady wyceny pozycji bilansowych w warunkach zagrożenia kontynuacji działania ujęto w art. 29 ustawy o rachunkowości, ale w praktyce sądy mogą podejmować decyzje o ogłoszeniu upadłości w oparciu o sprawozdania finansowe sporządzone jak dla jednostek kontynuujących działalność oraz o dokumenty uzupełniające, którymi są m.in. zestawienia zobowiązań [Ustawa z dnia 29 września 1994]. Jeżeli dłużnik jest w stanie wykazać, że wartość jego majątku jest wyższa niż podana w sprawozdaniu, sąd może uwzględnić podane wartości w ogólnym wykazie strony czynnej i biernej bilansu. W obecnym stanie prawnym brak jednoznacznych wskazówek w PUiN co do zasad obliczania wartości składników majątkowych sprzyja chaosowi interpretacyjnemu i decyzyjnemu, chociaż instrumenty dostępne w ustawie o rachunkowości wydają się czytelne i jednoznaczne.

3. Zagrożenie niewypłacalnością

Zagrożenie niewypłacalnością jest uregulowane w rozdziale czwartym PUiN i zgodnie z art. 492 ma miejsce wówczas, gdy „pomimo wykonywania zobowiązań przez przedsiębiorcę, według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej jest oczywiste, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny” [PUiN 2003]. Stroną inicjującą postępowanie naprawcze jest zagrożony przedsiębiorca, a sąd może zezwolić na wszczęcie tego postępowania na podstawie oświadczenia, uzupełnionego o dokumentację obejmującą m.in. plan naprawczy. Celem postępowania naprawczego jest ochrona przedsiębiorców przed upadłością i przywrócenie im zdolności do konkurencyjności na rynku. Cel ten jest zbieżny z interesami zarówno restrukturyzowanego podmiotu, jak i jego wierzycieli. Podobnie jak w przypadku niewypłacalności, również stan zagrożenia niewypłacalnością nie został sformułowany przez ustawodawcę w sposób czytelny i jednoznaczny, co skutkuje małym zainteresowaniem ze strony praktyki tym sposobem restrukturyzacji [Adamus (red.) 2012].

Bezwzględnie obowiązującym warunkiem wszczęcia postępowania naprawczego przez sąd jest „wykonywanie zobowiązań”. Z chwilą gdy przedsiębiorca zaprzestałby spłaty zobowiązań wymagalnych, zaistnieją przesłanki zobowiązujące go do złożenia wniosku o upadłość, a nie oświadczenia o rozpoczęciu postępowania naprawczego. W rzeczywistości gospodarczej trudno jednak wyobrazić sobie sytuację, aby reprezentanci jednostki składali wnioski o ogłoszenie upadło-

ści, posiadając np. dwie niezapłacone w terminie faktury. Wątpliwości te miał również Sąd Rejonowy w Łomży, który zatwierdził układ z wierzycielami przedsiębiorcy realizującego postępowanie naprawcze. Zdaniem tego sądu, fakt sukcesów restrukturyzacyjnych przedsiębiorcy prowadzącego w tym okresie działalność gospodarczą w niezmnieszonej rozmiarze oraz spłata znacznej części zobowiązań stanowiły podstawę zatwierdzenia układu. W uzasadnieniu sąd zaznaczył, że obowiązujące prawo upadłościowe i naprawcze nie zawiera jakichkolwiek wskazówek interpretacyjnych, zwłaszcza w odniesieniu do tego, jakie wskaźniki lub parametry pozwoliłyby na „rozsądną” ocenę ekonomiczną. Ponadto literalna wykładnia przepisu art. 492 PUiN jest „oderwana od realiów rynku i obrotu gospodarczego w Polsce”, ponieważ większość przedsiębiorców ma chwilowe opóźnienia w regulowaniu bieżących zobowiązań. Odmiennego zdania był jednak Sąd Okręgowy w Białymstoku, który orzekając w drugiej instancji, odmówił zatwierdzenia układu, argumentując swoje stanowisko tym, że skoro przedsiębiorca nie spłacił zobowiązań wobec jednego z wierzycieli, nie spełniał warunku zagrożenia niewypłacalnością, lecz był niewypłacalny [Adamus (red.) 2012]².

Pomimo jednoznacznej wskazówki ustawowej, nakazującej „rozsądną ocenę ekonomiczną”, problem ten nie został w najmniejszym stopniu objaśniony w PUiN. W tym miejscu należy podzielić pogląd I. Dukieła i J. Pałysa, że owa rozsądna ocena nie powinna być formułowana poza stwierdzeniem określonego konkretnego stanu rzeczy, bez pomocy prawidłowego, opartego na zasadach logicznego rozumowania wywodu, uwzględniającego racjonalne, w miarę powszechnie akceptowalne związki przyczynowo-skutkowe, które powinny być rozpatrywane w pewnym następstwie czasowym [Dukiel, Pałys 2003]. W uzupełnieniu można dodać, że wyniki takiej oceny powinny być na tyle spójne i jednoznaczne, aby wnioski z niej płynące były takie same lub co najmniej zbieżne dla różnych odbiorców.

4. Ocena zagrożenia kontynuacji działania

Jednym z zadań stawianych sprawozdaniom finansowym jest odniesienie się kierownictwa do zdolności kontynuowania działalności przez jednostkę. W przypadku podmiotów, których sprawozdania finansowe podlegają badaniu przez biegłych rewidentów, biegli są zobowiązani do sformułowania oceny o możliwości kontynuowania działalności przez badaną jednostkę lub wskazania zagrożeń w tym zakresie [KSRF nr 1... 2010]. Szczegółowych wytycznych odnoszących się do procedur oraz sposobu prowadzenia badań zagrożenia kontynuacji działania dostarcza MSRF 570. Standard

² Autorowi niniejszego artykułu nie udało się dotrzeć do przywołanych w literaturze źródeł, którymi były: postanowienie Sądu Rejonowego w Łomży z 25 września 2006 r., sygn. akt V GN 1/06, oraz postanowienie Sądu Okręgowego w Białymstoku z 24 listopada 2006 r., VII Gz 214/06. Z tego względu opis zdarzeń oparto na komentarzu do PUiN.

ten jednak nie podaje, a nawet nie sugeruje narzędzi diagnostycznych, które pozwoliłyby na ocenę ryzyka kontynuacji działania jednostki [MSRF 570].

W związku z tym, że PUiN posługuje się bliżej nieokreślonym pojęciem „rozsądnej oceny ekonomicznej”, można przypuszczać, że stawianie diagnozy powinno być oparte co najmniej na powszechnie stosowanej analizie pionowej i poziomej bilansu oraz rachunku zysków i strat, a także analizie wskaźnikowej, uzupełnionej wskaźnikami branżowymi, publikowanymi np. przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce [Nowak (red.) 2010]. Za elementy uzupełniające analizę można byłoby również uznać metody prognostyczne upadłości [Kowalak 2008].

Reasumując, należy stwierdzić, że między zagrożeniem niewypłacalnością a zagrożeniem kontynuacji działania istnieje jedna, generalna cecha wspólna, którą jest wnioskowanie ekonomiczne. Trzeba jednak pamiętać o tym, że nadrzędnym warunkiem zgodności między obydwoma zagrożeniami jest ustalenie, czy jednostka wykazuje niespłacone wymagalne zobowiązania. W przypadku spełnienia tego warunku podmiot zostanie uznany za niewypłacalny, a więc przesłanka zagrożenia niewypłacalnością będzie negatywna, co w konsekwencji może oznaczać ogłoszenie upadłości.

5. Zakończenie

Brak precyzji oraz niejednoznaczność obowiązującego prawa upadłościowego i naprawczego w zakresie zdefiniowania pojęć niewypłacalności i zagrożenia niewypłacalnością, a także wąska, literalna interpretacja tych terminów, spowodowały ukształtowanie takiej linii orzeczniczej, która w przypadku niezapłacenia w terminie nawet niewielkich kwot wymagalnych zobowiązań może stanowić podstawę ogłoszenia upadłości jednostki gospodarczej. W praktyce stan ten powoduje, że pominięta jest sytuacja pośrednia, w której podmiot jest zagrożony niewypłacalnością. Wykazując przewagę majątku nad zobowiązaniami, nawet w sytuacji, gdy jednostka nie spłaca terminowo swoich wymagalnych zobowiązań, trudno – z ekonomicznego punktu widzenia – uznać taki podmiot za bankruta.

W artykule udowodniono, opierając się na wykładniach do prawa upadłościowego i naprawczego, że zastosowanie literalnego brzmienia art. 11 ust. 1 PUiN oznaczałoby konieczność ogłoszenia upadłości większości funkcjonujących jednostek gospodarczych. Sytuacja ta spowodowałaby jednak całkowity paraliż gospodarczy.

Krytyka istniejącego stanu rzeczy odnosi się również do niezrozumienia lub braku znajomości rachunkowości w środowisku prawniczym, zwłaszcza zasad prezentacji obrazu ekonomicznego jednostki w warunkach zagrożenia lub braku możliwości kontynuacji działania. Kwestionowanie w orzecznictwie poznawczej wartości bilansu sporządzanego dla różnych stadiów funkcjonowania podmiotów jest świadectwem braku wykorzystania narzędzi, które dają nauka i praktyka rachunkowości, a nie ich wadliwości czy niedostosowania do otoczenia prawnego.

Niniejszy artykuł jedynie sygnalizuje niewielką część rozbieżności w zakresie pojmowania podobnych pojęć używanych w prawie upadłościowym i naprawczym oraz na gruncie nauki i praktyki rachunkowości.

Literatura

- Adamus R. (red.), 2012, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa.
- Dukiel I., Pałys J., 2003, *Postępowanie naprawcze w razie zagrożenia upadłością*, C.H. Beck, Warszawa.
- Kowalak R., 2008, *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*, ODDK, Gdańsk.
- KSRF nr 1, 2010, *Krajowy Standard Rewizji Finansowej nr 1 – Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych*, KIBR, Warszawa.
- MSRF 570, 2009, *Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej nr 570. Kontynuacja działalności*, www.kibr.webserwer.pl/_doc/msrf/MSRF_570.pdf (01.04.2014).
- Nowak E. (red.), 2010, *Rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- SN, 1991, *Wyrok Składu Siedmiu Sędziów Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z 12 lutego 1991 r.*, III CRN 500/90, LexPolonica nr 312294.
- SN, 2006, *Wyrok Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z 28 kwietnia 2006 r.*, V CSK 39/2006, LexPolonica nr 2059688.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn., DzU 2013, poz. 330.
- PUiN, Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, tekst jedn. DzU, poz. 1112 z 2012 r. ze zm.
- WSA, 2008, *Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Lublinie z 29 stycznia 2008 r.*, I SA/Lu717/2007, LexPolonica nr 1937181.
- WSA, 2009, *Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Bydgoszczy z dnia 8 września 2009 r.*, I SA/BD 203/2009, LexPolonica nr 2560078.
- WSA, 2013, *Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 26 sierpnia 2013 r.*, I SA/Wr 318/2013, LexPolonica nr 8087799.

LEGAL GROUNDS FOR BANKRUPTCY VS. COMPANY'S ABILITY TO STAY ACTIVE AND AFLOAT SEEN FROM THE ACCOUNTING PERSPECTIVE

Summary: The threat of insolvency and insolvency itself constitute categories of bankruptcy and rehabilitation law, whereas the risk of continued business operation is a term used in accounting. Despite some similarities these terms differ significantly to the extent that there are cases of bankruptcy of entities which from an economic point of view do not incur risks of losing continued business operation. The article discusses the differences between bankruptcy law and accounting, while pointing to the common platform for both of those legal norms. Furthermore the article proves that in current legal circumstances bankruptcy of the entity may well have no connection with its actual economic and financial situation. This is because the basis of the declaration of bankruptcy is the recognition of the debtor's insolvent and this condition occurs when the debtor fails to meet the outstanding liabilities.

Keywords: bankruptcy, insolvency, threat to the continued operation, threat of bankruptcy.