

*Radosław Pastusiak**

**BANKRUCTWO PRZEDSIĘBIORSTWA:
EFEKTYWNOŚĆ POLSKIEGO SYSTEMU PRAWNO-FINANSOWEGO**

WSTĘP

Bankructwo to zakończenie prowadzenia działalności gospodarczej na skutek trwałej utraty płynności i niemożności spłaty wszystkich zobowiązań. Nierozzerwalnie wiąże się ono z ryzykiem operacyjnym działalności biznesowej. W krajach rozwiniętych można je podzielić na bankructwo osoby prawnej, działalności gospodarczej lub spółki cywilnej oraz bankructwo osoby fizycznej.

Instytucja bankructwa jest procesem cywilizowanym, zwłaszcza w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, pomagającym zakończyć nieudany biznes oraz, co ma znaczenie szczególnie dla osoby fizycznej, ponownie stanąć na nogi. W jednych krajach bankructwo jest usankcjonowanym prawnie procesem obejmującym podmioty prawne i osoby fizyczne, a w innych procesem funkcjonującym zarówno na podstawie orzecznictwa sądów, jak i obowiązującego prawa.

Bankructwo wynika przede wszystkim z niemożności spłaty zobowiązań, powstających na skutek zatorów płatniczych. Polska niestety nie wykształciła jeszcze procedur, dzięki którym mogłoby nastąpić oczyszczenie systemu i odblokowanie wymienionych zatorów, które przypominają zakłętą krąg – „ja nie płacę, bo mnie nie płacą”. Głównym elementem decydującym o sprawności funkcjonowania tego systemu jest szybkość zarówno działania, jak i reakcji organów sądowniczych oraz sprawność działania syndyków masy upadłościowej. Ogłoszenie upadłości podmiotu prawnego lub prowadzącej działalność

* Dr, adiunkt w Instytucie Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego.

gospodarczą osoby fizycznej następuje bezwarunkowo w krótkim terminie i jest uzależnione tylko i wyłącznie od zaległości płatniczych, nawet w stosunku do jednego kontrahenta. Żadne przedsiębiorstwo z niepłacenia zobowiązań nie może zrobić sobie polityki zarządzania majątkiem obrotowym, bo wówczas zostanie szybko zlicytowane.

Celem tej publikacji jest ukazanie procesu bankructwa przedsiębiorstwa (działalności gospodarczej i spółki) w Polsce od strony prawnej oraz konsekwencji dla wierzycieli i dłużnika. Chciano pokazać również możliwe do zastosowania usprawnienia w zakresie przyspieszenia procedury upadłości. Jednocześnie celem pobocznym jest analiza odpowiedzialności za zobowiązania w przypadku niezaspokojenia wierzycieli upadłej firmy. W publikacji chciano odpowiedzieć na pytanie, czy istnieje możliwość skuteczniejszej kontroli i reakcji na opóźnienie w płatnościach.

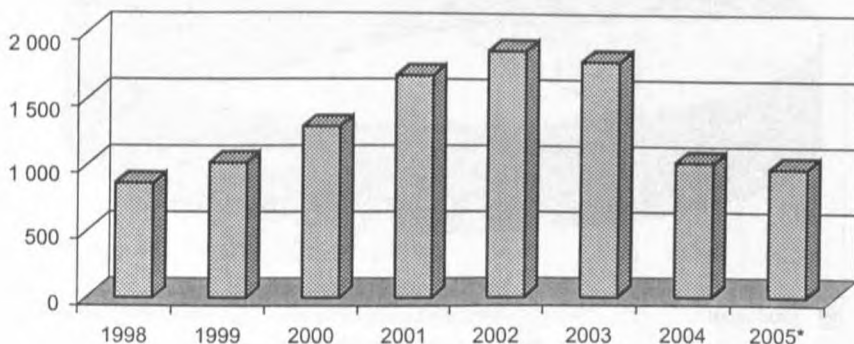
Co jakiś czas pojawiają się najróżniejsze pomysły mające na celu udroźnienie zatorów płatniczych. Jednym z najczęściej proponowanych rozwiązań w tym względzie jest szybka windykacja, poprzez bezpośrednie udanie się do komornika z potwierdzonymi fakturami. Czy to rozwiązanie jest na tyle atrakcyjne, że rozwiąże problemy dręczące polski system gospodarczy?

1. STATYSTYKA BANKRUCTW

W roku 2004 po raz pierwszy od trzech lat zanotowano w Polsce wzrost gospodarczy. Fakt ten wraz z przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej zaowocował tym, że polskim firmom zaczęło się nieco lepiej powodzić, mogły one wejść na nowe rynki, a dzięki temu znacznie zmniejszyła się liczba upadłości. W stosunku do roku 2003 zanotowano spadek liczby bankructw aż o 43%, co jest zjawiskiem niespotykanym w żadnym kraju. W sumie w ubiegłym roku zbankrutowało w Polsce 1025 firm, działających w różnych dziedzinach gospodarki, posiadających odmiennie formy organizacyjno-prawne i operujących w różnych regionach kraju.

Jednocześnie z roku na rok rośnie liczba składanych wniosków o upadłość – jest prawie dziewięciokrotnie większa od liczby ogłoszonych upadłości. Wynika to z traktowania przez wielu wierzycieli faktu złożenia w sądzie wniosku o upadłość jako narzędzia mobilizacji dłużnika do zapłaty przeterminowanej należności. W późniejszym okresie wnioski te są wycofywane przez samego składającego.

Ilość niewypłacalnych firm rosła gwałtownie aż do roku 2002, w którym to osiągnęła apogeum. Przyczyną takiego stanu rzeczy było przede wszystkim zauważalne spowolnienie gospodarcze, które dotknęło niemal każdą branżę. Począwszy jednak od roku 2003, stan gospodarki ulegał poprawie, co znalazło odzwierciedlenie w polepszaniu się kondycji finansowej firm, a więc i w spadku liczby ogłaszanych upadłości.



Rys. 1. Liczba bankructw polskich przedsiębiorstw na przełomie lat 1998–2005

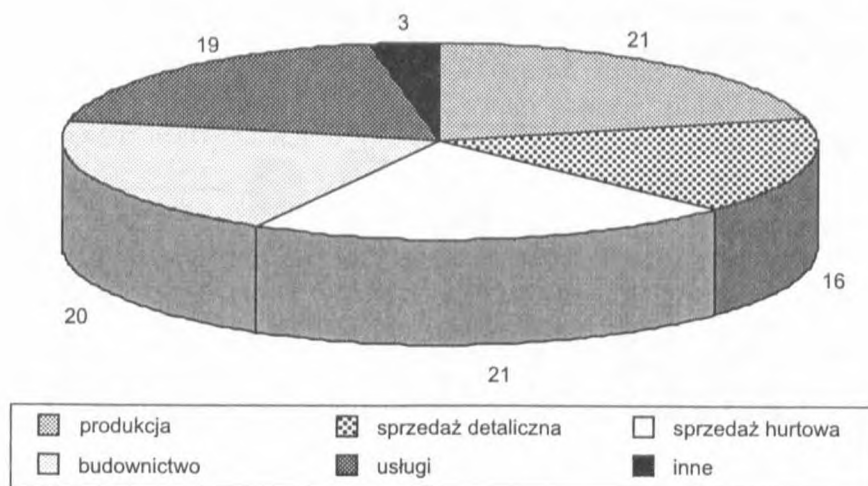
* Dane do czerwca 2005 r.

Źródło: *Bankructwa 2004*, Raport Euler Hermes, „Manager Magazin” 2005, no 3.

Prognozuje się, że taka pozytywna tendencja zostanie zachowana w najbliższych latach, gdyż dobra koniunktura gospodarcza w Polsce oraz w krajach, z którymi najczęściej współpracują polscy przedsiębiorcy, będzie wpływała na poprawę kondycji firm. Najbardziej optymistyczne perspektywy na ten rok zakładają nawet, że liczba bankructw w Polsce po raz pierwszy od 1998 r. spadnie poniżej 1000.

Sektorem polskiej gospodarki, który w 2004 r. charakteryzował się największą liczbą ogłoszonych upadłości, był handel hurtowy, w tym przede wszystkim firmy zajmujące się hurtową sprzedażą materiałów budowlanych oraz artykułów spożywczych. W tej branży odnotowano 230 bankructw przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 21% łącznej liczby przypadków niewypłacalności. Kolejnym sektorem pod względem liczby ogłoszonych upadłości były firmy produkcyjne (niecałe 21% ogółu bankructw), przede wszystkim wytwarzające materiały budowlane i produkty żywnościowe. Podobnie wysoki procent upadłości odnotowano w budownictwie – z 226 upadłościami (ponad 20%). Natomiast w sektorze sprzedaży detalicznej przestały działać 163 przedsiębiorstwa, zwłaszcza wśród aptek oraz sklepów

oferujących materiały budowlane. Bardziej szczegółowe dane przedstawiają rys. 2 i 3. We wszystkich tych branżach odnotowano istotny spadek bankructw.

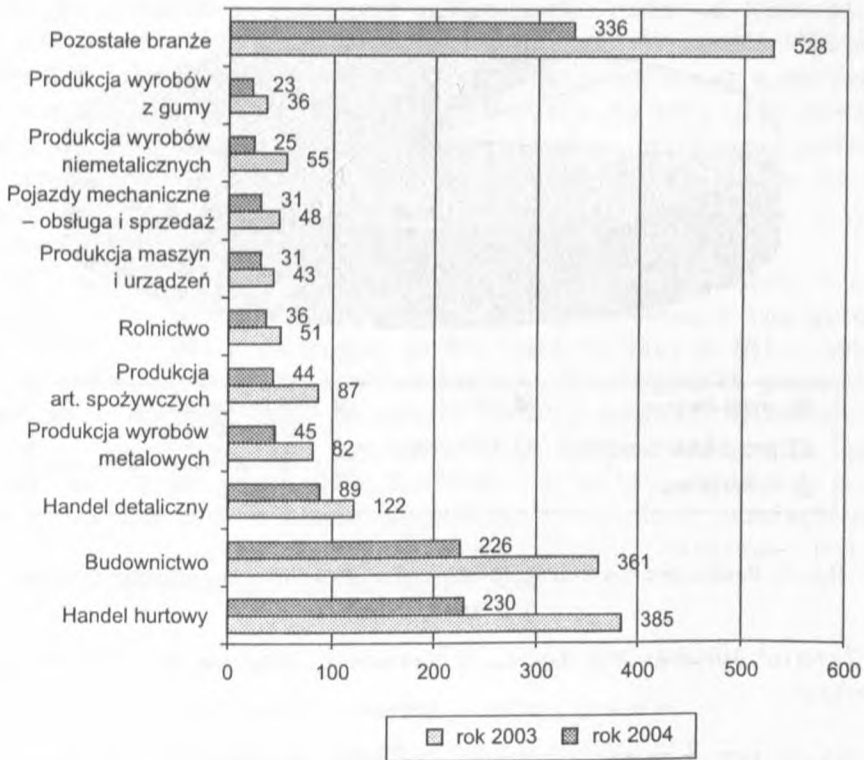


Rys. 2. Bankructwa polskich przedsiębiorstw według branży w 2004 r. (w %)

Źródło: Jak na rys. 1.

Istnieją jednak branże, których kondycja w roku 2004 pogorszyła się w stosunku do roku poprzedniego. I tak liczba upadłości wzrosła głównie w sektorze usług – aż 196 upadłości dotyczyło firm usługowych. Były to głównie przedsiębiorstwa związane z: rekreacją, kulturą i sportem (60% więcej upadłości), agencje turystyczne (25%) i jednostki pośrednictwa finansowego (także 25% wzrost liczby niewypłacalności). Najmniej ryzykowny, a co za tym idzie z najniższą liczbą bankructw, jest natomiast handel alkoholami i farmaceutykami.

Jak już wspomniano, w większości branż zanotowano znaczny spadek liczby upadłości. Najmocniej zjawisko to było widoczne w przypadku handlu hurtowego, gdzie liczba upadłości w roku 2004 była mniejsza o 155 w porównaniu z rokiem 2003. Istotny spadek liczby bankructw zanotowano również w budownictwie (z 361 upadłości ogłoszonych w 2003 r. do 226) i handlu detalicznym (spadek upadłości o ponad 27%). Informacje na temat liczby upadłości w wybranych branżach polskiej gospodarki prezentuje graficznie rys. 3. Bardzo widocznie potwierdza on fakt, że w Polsce w ubiegłym roku odnotowano istotny spadek bankructw.

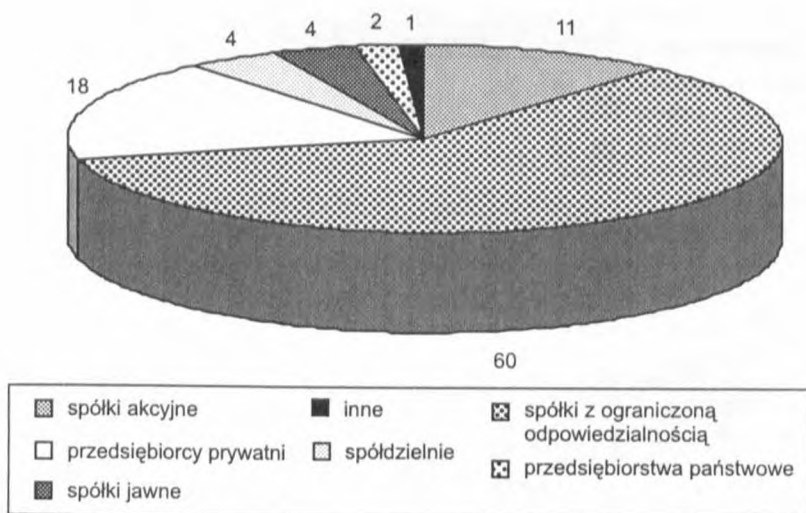


Rys. 3. Porównanie liczby bankructw polskich przedsiębiorstw w roku 2003 i 2004 według branż

Źródło: Raport Coface Intercredit na temat niewypłacalności firm w Polsce, Coface Intercredit Poland, 10.09.2004 r.

Badając zjawisko bankructw polskich przedsiębiorstw z punktu widzenia ich form prawnych, należy stwierdzić, iż w ubiegłym roku przeważały wśród nich spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, gdyż stanowiły one ponad 60% łącznej liczby upadłości. Udział przedsiębiorców prywatnych wyniósł natomiast 18%, zaś spółek akcyjnych i jawnych po 4%. Szczegółowe informacje na ten temat zawiera rys. 4.

Podobne tendencje zachowano w pierwszym półroczu bieżącego roku. Bankructwa spółek z o.o. stanowią aż 61% wszystkich upadłości w okresie styczeń–czerwiec 2005 r. Drugie miejsce zajęły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, których udział wyniósł 12%. Natomiast 11% firm, które ogłosiły upadłość w analizowanym okresie, to spółki akcyjne.



Rys. 4. Bankructwa polskich przedsiębiorstw według formy organizacyjno-prawnej w 2004 r. (w %)

Źródło: *Bankructwa 2004 Raport...*; B. Szkodzin, *Mniej bankructw w Polsce*, eGospodarka.pl.

Należy przy tym zwrócić uwagę, że liczba upadłości na obszarze całego kraju kształtowała się bardzo nierównomiernie. Województwami o największej liczbie bankructw były: mazowieckie (150), śląskie (128) i dolnośląskie (102). Najmniej upadłości z kolei odnotowano w województwie podlaskim (11), lubuskim (14) i podkarpackim (22). Tylko w jednym województwie – opolskim – miał miejsce wzrost liczby upadłości (o prawie 22%).

Tak duże rozbieżności pomiędzy poszczególnymi regionami Polski wynikają z dwóch przyczyn. Po pierwsze i przede wszystkim ze zróżnicowanego poziomu rozwoju ekonomicznego poszczególnych województw, a po drugie z różnic w liczbie przedsiębiorstw działających w danym regionie (co jest jakby odzwierciedleniem pierwszej przyczyny).

2. INNE KRAJE (FRANCJA I NIEMCY)

Niestety w innych krajach, niemalże na wszystkich kontynentach, zanotowano w ostatnich latach spowolnienie wzrostu gospodarczego. Dlatego prognozy dla światowej gospodarki nie są tak optymistyczne jak to ma miejsce w przypadku Polski.

Liczba upadłości w Niemczech systematycznie rośnie od kilku lat, co jest następstwem złego stanu niemieckiej gospodarki. W okresie 1992–2002 liczba firm ogłaszających upadłość uległa potrojeniu, natomiast w pierwszym półroczu 2003 zwiększyła się o 9% (w stosunku do pierwszego półrocza 2002), co dało ponad 20 tys. upadłości w ciągu pierwszego półrocza. W konsekwencji w Niemczech w roku 2003 odnotowano blisko 41 300 upadłości firm, a więc wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 10%. Co gorsza, w 2004 r. statystyki te uległy dalszemu pogorszeniu.

W Niemczech, podobnie jak w Polsce, jedna na pięć upadłości w całej gospodarce ma miejsce w budownictwie, i równie podobnie, w tym sektorze zanotowano w 2003 r. nieznaczny spadek liczby bankructw. Był to jednak jedyny sektor, gdzie spadła liczba bankructw. We wszystkich pozostałych dziedzinach funkcjonowania gospodarki wielkość upadłości systematycznie wzrasta. Najgorzej sytuacja prezentuje się w sektorze usługowym, gdzie koncentruje się już prawie 45% upadłości. Co gorsza, zjawisko to coraz częściej dotyczy firm o długiej historii: liczba upadłości przedsiębiorstw działających przez okres dłuższy niż osiem lat rośnie dwukrotnie szybciej niż tych, które działają przez maksimum siedem lat.

Tabela 1

Bankructwa w Niemczech w podziale na sektory

Sektor	2002	2003
Usługowy	15 959	18 300
Budowlany	9 160	9 000
Handlowy	7 491	8 500
Przemysłowy	4 344	4 800
Inne	625	700

Źródło: *Business Insolvency in Industrial Countries. Report Euler Hermes*, 2004 r.

Również we Francji począwszy od 2001 r. obserwuje się wzrost liczby upadłości (ogółem o 2% w roku 2002). Trend ten uległ przyspieszeniu w roku 2003. Większość z francuskich upadłości dotyczyła firm mikro, działających na rynku krócej niż pięć lat. Wzrosła liczba bankructw przedsiębiorstw małych i średnich, ale również i dużych. Wynikało to głównie ze spadku konkurencyjności firm. Przewidywania liczby bankructw dokonane na podstawie prognozy wzrostu PKB na 2004 r. zakładały, że tempo zwiększania się liczby bankructw powinno spowolnić, co za cały rok miało przełożyć się na ogólną liczbę ponad 46 tys. upadłości.

Żadna z francuskich branż nie uniknęła wzrostu liczby upadłości firm w niej działających. I tak, w przemyśle liczba upadłości wzrosła o ponad 14% w 2003 r., w budownictwie o 11%, a w transporcie o 11,5%. Podobna tendencja miała miejsce w przypadku przedsiębiorstw usługowych (wzrost liczby bankructw o 4,5%).

Tabela 2

Bankructwa we Francji w podziale na sektory

Sektor	Liczba bankructw	Dynamika
Handlowy	7 877	4,1
Budowlany	7 054	10,6
Usługi B2B	4 760	4,5
Przemysłowy	4 233	13,9
Hotelarski	3 284	9,5
Transportowy	1 446	11,5
AGD	1 387	-2,7
Nieruchomości	1 156	4,7
Razem (łącznie z innymi)	34 815	7,3

Źródło: Jak w tab. 1.

Porównując dane o ilości bankrutujących firm w Polsce oraz w innych krajach Europy, można dostrzec różnicę pomiędzy ilością bankructw, nie przystająca do ilości firm w gospodarce danego kraju. Stąd właściwy wydaje się wniosek, że: w naszej gospodarce mniej firm bankrutuje – co jest raczej ryzykownym twierdzeniem – lub opcja druga: w naszej gospodarce przeważają bankructwa i upadłości ukryte.

3. PRAWNE PODSTAWY BANKRUCTWA W POLSCE

Regulacje prawne odnoszące się do upadłości czy bankructwa, a nawet same definicje opisywanych zjawisk, są różne w zależności od kraju. Taki stan rzeczy znacznie utrudnia analizę tych procesów i dokonanie porównań pomiędzy poszczególnymi państwami.

W Polsce nie mówi się o bankructwie, a o upadłości, którą to reguluje ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze, obowiązująca od 1 października

2003 r. Swoimi zapisami określa zasady dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników będących przedsiębiorcami oraz skutki ogłoszenia upadłości, a także zasady postępowania naprawczego wobec przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością. Zgodnie z jej zapisami upadłość jest ogłaszana przez sąd na wniosek dłużnika lub wierzyciela, przy czym może mieć formę upadłości obejmującej majątek dłużnika lub upadłości z możliwością zawarcia układu. Ponadto, w stosunku do osoby, która ogłosiła upadłość, sąd może orzec pozbawienie na okres od trzech do dziesięciu lat prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta lub pełnomocnika w spółce handlowej.

W polskim prawodawstwie obok zjawiska upadłości mówi się również o regulacji dotyczącej postępowania naprawczego, a obejmującej jedynie tych przedsiębiorców, którzy są wpisani do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Zgodnie z jej zapisami, dłużnik zagrożony niewypłacalnością może złożyć w sądzie oświadczenie o wszczęcie postępowania naprawczego. Jeżeli sąd w ciągu dwóch tygodni nie wyrazi sprzeciwu do jego wszczęcia, tzn. że oświadczenie takie staje się skuteczne i przez określony czas nie można od dłużnika egzekwować należności oraz nie mogą być naliczane odsetki od istniejących należności.

Kodeks spółek handlowych w sposób jednoznaczny wskazuje na odpowiedzialność członków zarządu za zobowiązania spółki¹. Jednocześnie § 2 uwalnia członka zarządu od osobistej odpowiedzialności, jeżeli we właściwym czasie zgłosił wniosek o upadłość lub wszczęto postępowanie układowe. Podobnie ma się sprawa z niezgłoszeniem upadłości w odpowiednim czasie². Kto, będąc członkiem zarządu spółki albo likwidatorem, nie zgłasza wniosku o upadłość spółki handlowej pomimo powstania warunków uzasadniających według przepisów upadłość spółki – podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do roku.

Przesłanki do ogłoszenia bankructwa w Polsce są zdefiniowane bardzo niejasno i mówią raczej o zjawisku utraty płynności, czyli stałego braku możliwości regulowania zobowiązań. Problem w tym, że różnica pomiędzy niepłaceniem zobowiązań a trwałym brakiem zdolności do płacenia zobowiązań jest płynna. Wynika to z faktu, że wiele firm przeciąganie terminu zapłaty zobowiązań traktuje jako formę finansowania swojego biznesu. Tak więc zmieniając nieco prawo, przy okazji należałoby zmienić nastawienie znacznej części przedsiębiorców odnośnie postrzegania swoich zobowiązań płatniczych.

¹ Ustawa z 15.09.2000 r., *Kodeks spółek handlowych* (Dz. U. nr 94, poz. 1037 z późn. zm.), art. 299.

² *Ibidem*, art. 586.

ORZECZNICTWO SĄDÓW

W sprawie bankructwa sądy w Polsce starają się utrzymywać jednolitą linię orzeczniczą.

Zgłoszenie upadłości. Jeżeli dłużnik jest osobą prawną, obowiązek ten spoczywa na każdym, kto ma prawo reprezentować ją sam lub łącznie z innymi osobami. dopełnieniem tych regulacji jest wyrok SN z 23 czerwca 2004 r. (sygn. akt V CK 539/03, Glosa z 2005 r. nr 2, poz. 22), w którym czytamy: „mając na uwadze dyrektywy zarówno wykładni językowej, jak i wykładni systemowej oraz funkcjonalnej, art. 299 § 2 k.s.h. musi uwzględniać przede wszystkim, że »właściwym czasem« nie jest krótkotrwale, wynikające z przejściowych trudności, wstrzymanie płacenia długów czy całkowite zaprzestanie płacenia długów w następstwie wyzbycia się przez podmiot gospodarczy całego lub prawie całego majątku, lecz chwila, kiedy wiadomo już, że dłużnik nie będzie w stanie ich spłacić”. A zatem, jeśli wedle obiektywnej wiedzy i rzetelnego rozeznania wiadomo jest, że spółka nie jest już w stanie spłacić swych długów, wtedy wniosek o upadłość jest jak najbardziej zasadny, a jego niezłożenie może za sobą pociągnąć sankcje przewidziane w art. 299 kodeksu spółek handlowych.

Odpowiedzialność za zobowiązania. Czy za zobowiązania spółki odpowiada nowy zarząd? Kwestia ta jest problematyczna zarówno w doktrynie, jak i w orzecznictwie. Należy jednak stanąć na stanowisku, że odpowiedzialności podlegają członkowie zarządu spółki – od chwili ich powołania (a zatem niezależnie od tego, czy zostali oni formalnie zgłoszeni do rejestru przedsiębiorców) i do momentu, w którym przestali faktycznie pełnić swe funkcje. Odpowiadają oni za zobowiązania istniejące w chwili powołania, niezależnie od ich wymagalności i od chwili powstania.

Oдноśnie do kwestii, czy dla ponoszenia odpowiedzialności przewidzianej w art. 299 k.s.h. ma znaczenie ujawnienie pozwanego w rejestrze w charakterze członka zarządu, SN najszerzej odniósł się w wyroku z 28 września 1999 r.³ Zajął tam stanowisko, zgodnie z którym wpis określonej osoby do rejestru w charakterze członka zarządu nie rozstrzyga o ponoszeniu przez nią odpowiedzialności na zasadach ustanowionych w art. 299 k.s.h. Za decydujące w tym względzie uznał rzeczywiste posiadanie statusu członka zarządu. Z jednej więc strony odpowiedzialność tę może ponosić także osoba nie wpisana do rejestru w charakterze członka zarządu, ale rzeczywiście wchodząca w skład zarządu. Z drugiej zaś strony dla ponoszenia tej odpowiedzialności przez określoną osobę nie wystarcza sam jej wpis w rejestrze

³ Sygn. akt II CKN 608/98, OSNC 2000, nr 4, poz. 67.

jako członka zarządu, jeżeli została ona już z tej funkcji odwołana. Na takim stanowisku stanął też SN w wyroku z 25 września 2003 r.⁴, w którym stwierdzono: „gdy, jak w niniejszej sprawie, skład zarządu spółki zmieniał się, odpowiedzialność na zasadach określonych w art. 299 k.s.h. ponoszą osoby będące członkami zarządu w czasie istnienia zobowiązania, którego egzekucja przeciwko spółce okazała się bezskuteczna”; wystarcza – należy podkreślić – samo istnienie w tym czasie tego zobowiązania, jego zaś wymagalność nie jest wówczas konieczna. Za takim określeniem kręgu osób odpowiedzialnych przemawia funkcja omawianej odpowiedzialności. Odpowiedzialność ta została pomyślana jako sankcja za prowadzenie spraw spółki w sposób prowadzący do bezskuteczności egzekucji jej zobowiązań, zaś oddziaływać na spółkę w sposób przeciwdziałający bezskuteczności egzekucji jej zobowiązań mogą tylko osoby, które w czasie istnienia tych zobowiązań wchodziły w skład zarządu spółki. Objęcie odpowiedzialnością wspomnianych osób, także zobowiązań jeszcze w tym czasie niewymagalnych jest uzasadnione tym, że ogłoszenie upadłości, o które powinni wystąpić członkowie zarządu w celu przeciwdziałania bezskuteczności egzekucji zobowiązań spółki, spowodowałoby ich wymagalność. Przepisy prawa upadłościowego uznają przy tym za zobowiązania niewymagalne na zasadach ogólnych także te zobowiązania, w których rozmiar świadczenia zależy od upływu czasu, a które mają być wykonywane także po ogłoszeniu upadłości; w celu zaspokojenia z masy upadłości mogą być bowiem zgłaszane odpowiadające tym zobowiązaniom wierzytelności.

Spółka jawna, osoba fizyczna. Przesłanką ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność dłużnika, pojmowana jako niewykonywanie wymagalnych zobowiązań. Spółka jawna będzie również postrzegana jako niewypłacalna, gdy jej zobowiązania przekroczą wartość jej majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Ogłoszenie upadłości spółki jawnej nie uzasadnia uwzględnienia wniosku współnika o ogłoszenie jego upadłości, jeżeli wierzyciele spółki nie domagali się zaspokojenia od niego swoich wierzytelności⁵.

Upadłość przeprowadza się jako postępowanie obejmujące likwidację majątku dłużnika albo jako postępowanie z możliwością zawarcia układu. W niniejszej publikacji interesować nas będzie ten pierwszy sposób, który jest realizowany, gdy⁶:

- nie zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, niż zostaliby zaspokojeni po przepro-

⁴ Sygn. akt V CK 198/02, „Wokanda” 2004, nr 6, poz. 7.

⁵ W świetle art. 11 ust. 1 ustawy z 28.02.2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz. U. nr 60, poz. 595 ze zm.).

⁶ Uchwała SN z 5.08.2004 r., sygn. akt III CZP 41/04, Prok. i Pr. z 2005 r. nr 3, poz. 32.

wadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika;

- z uwagi na dotychczasowe zachowanie się dłużnika nie ma pewności, że układ będzie wykonany, chyba że propozycje układowe przewidują układ likwidacyjny;
- sąd zmieni postanowienie o ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu na postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika z uwagi na ujawnienie się podstaw przeprowadzenia takiego postępowania w toku postępowania.

Wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić dłużnik lub każdy z jego wierzycieli. W stosunku do spółki wniosek mogą zgłosić również: każdy ze wspólników odpowiadających bez ograniczenia za zobowiązania spółki; każdy, kto ma prawo ją reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami; każdy z likwidatorów – jeżeli spółka jest w stanie likwidacji (upadłość zastępuje wtedy postępowanie likwidacyjne), a także organ udzielający pomocy – jeżeli spółce została udzielona pomoc publiczna o wartości przekraczającej 100 tys. euro. Szczegółowo o trybie składania i treści samego wniosku stanowią przepisy art. 21–25 prawa upadłościowego i naprawczego. Złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości prowadzi do niezwłocznego zabezpieczenia majątku dłużnika przez sąd; uznanie zaś tego wniosku oznacza ogłoszenie upadłości.

4. PROBLEMY I OGRANICZENIA ZWIĄZANE Z BANKRUCTWEM W POLSKIM SYSTEMIE PRAWNYM

Pomimo funkcjonowania stosunkowo przejrzystego prawa i procedur, w powszechnej opinii osób prowadzących działalność gospodarczą oraz osób, które się zetknęły z procedurami poprzedzającymi upadłość i samą upadłością, rozwiązania systemowe funkcjonujące w naszym kraju są uznawane za nieefektywne. Główne problemy polegają na niemożności przezwyciężenia pewnych barier organizacyjno-finansowych. Związane są one przede wszystkim z:

- problemem porzucenia spółki przez zarząd i właścicieli, którzy są odpowiedzialni za jej prowadzenie, reprezentowanie, rozliczenia w stosunku do pracowników oraz za bieżącą działalność;
- problemem związanym z brakiem środków finansowych na opłatę na rzecz sądu z tytułu rozpoczęcia postępowania upadłościowego;
- opóźnieniami działania sądu oraz syndyka masy upadłości. Postępowanie upadłościowe bardzo często przeciąga się w okresie od kilku miesięcy nawet do 10 lat. Tak długi okres realizacji praw wierzycieli praktycznie uniemożliwia skuteczne dochodzenie zaległych płatności oraz powoduje utratę zaufania do systemu prawnego.

W polskim systemie prawnym problem porzucenia przedsiębiorstwa posiadającego osobowość prawną zdarza się stosunkowo często. Jest to związane z oddzieleniem osobistej odpowiedzialności osoby fizycznej (właściciela, prezesa zarządu) od samej spółki. Tak więc akt notarialny konstytuujący nowy zarząd przenosi odpowiedzialność z ustępującego zarządu na nowy. Oczywiście istnieją od tego pewne odstępstwa, jak np. zobowiązania podatkowe, za które osobistą odpowiedzialność ponosi poprzedni zarząd. W takich przypadkach zazwyczaj nie można ustalić miejsca przechowywania dokumentów firmy, a system prawny jest bezradny, ponieważ żąda od zarządu (który nie odbiera korespondencji) działań, na początek rejestracyjnych, a w późniejszym czasie również naprawczych lub związanych z likwidacją firmy. Żądania te z góry skazane są na niepowodzenie, ponieważ stosunkowo trudno jest unieważnić przejęcie firmy, jeżeli poprzedni zarząd działał w dobrej wierze. Jest to możliwe, o ile wierzyciele udowodnią, na podstawie posiadanych dokumentów, że czynność przejęcia spółki miała charakter fikcyjny ze względu na problemy w spółce, jakie istniały jeszcze przed przejęciem. Jednak faktem jest, że takie postępowanie stosunkowo trudno udowodnić, gdyż wierzyciele z reguły nie dysponują odpowiednimi dokumentami. W ich dyspozycji jest przecież spółka, której zarząd nie istnieje.

W takich sytuacjach wierzyciele zazwyczaj kierują sprawę do prokuratury, która z zasady umarza takie przypadki, chyba że tematem zainteresuje się prasa lub skala nadużyć finansowych jest bardzo duża⁷. Wówczas istnieje realna szansa na ukaranie winnych nadużyć. Niestety, w ten sposób sprawy traktowane są w wyjątkowych przypadkach i nie jest to ogólna zasada postępowania.

Innym problemem jest fundamentalny brak środków finansowych niezbędnych na samo wszczęcie procesu bankructwa. Sędzia podejmujący decyzję o rozpoczęciu procedury upadłościowej wysyła zapytanie do firmy o wysokość płynnych aktywów będących w jej dyspozycji – czyli gotówki. W przypadku nieposiadania na rachunku bankowym wystarczającej kwoty (z reguły jest to suma od 20 do 100 tys. zł.) lub zasobów majątku, jakie można szybko upłynnić, sędzia wydaje decyzję odmowną i wyznacza nowy termin zapytania o wysokość aktywów. W przypadku nieposiadania aktywów, które mogą posłużyć za wynagrodzenie dla syndyka masy upadłości oraz pokryć niezbędne koszty upadłości, decyzja o wszczęciu procedury upadłości zostaje oddalona. W takim przypadku firma, która prawnie spełnia przesłanki upadłości, zostaje na rynku i w dalszym ciągu może funkcjonować. Biorąc pod uwagę fakt, że w części przypadków sytuacje pozbawienia firmy aktywów są sztuczne, czyli spowodowane z premedytacją i pełną świadomością przez właścicieli lub zarządzających, system prawny nie jest w stanie

⁷ Patrz: przypadek bankructwa w 2005 r. firmy GROSİK.

pokonać barier związanych z podjęciem decyzji o upadłości takiego przedsiębiorstwa. Wówczas zarząd jest chroniony – bowiem zgłosił w odpowiednim czasie wniosek o upadłość, ale sąd odrzucił wniosek z powodu braków formalnych. W konsekwencji firma formalnie jest „upadła”, ale może dalej prowadzić działalność. Zadowoleni są wszyscy z wyjątkiem wierzycieli, którzy mogą sami złożyć wniosek o upadłość, ale przecież i tak zostanie on odrzucony. Wówczas zostaje im postępowanie nakazowe lub upominawcze, a przecież egzekucja z firmy bez majątku będzie bezskuteczna.

Jednym z najpoważniejszych problemów procedury upadłości jednak są opóźnienia, do których dochodzi na poziomie systemu sądowego i wykonawczego. Pod względem prawnym procedura upadłości jest skonstruowana poprawnie, jednak procedury wykonawcze w konfrontacji z rzeczywistością gospodarczą raczej nie są pozytywnie weryfikowane. Aspekty związane z dostarczaniem korespondencji, wyceną majątku, jego właściwą sprzedażą i odzyskaniem jak największej kwoty pieniędzy oraz funkcjonowania instytucji syndyka masy upadłości zabiera zbyt dużo czasu. Czyni to całą procedurę zgodną z prawem, ale tak bezwładną, że w odniesieniu do szybko zmieniających się warunków gospodarczych, skutecznie można przeprowadzić jedynie upadłość dużego przedsiębiorstwa o rozbudowanej delegacji władzy, czyli takiego, które rzeczywiście zbankrutowało w wyniku złych decyzji rynkowych.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przedsiębiorcy muszą się przyzwyczaić do faktu, że ryzyko operacyjne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej to nieodłączny element gospodarki rynkowej. W Polsce istnieje przekonanie, że bankructwo jest złem ostatecznym, dlatego moment jego ogłoszenia jest odwlekany tak długo jak się da. Takie postępowanie wynika nie tylko z samej chęci przedsiębiorcy do jak najdłuższego utrzymania się na rynku, ale jest również zgodne z wolą pracowników, a nawet organów państwa. Niestety faktem jest, że przedłużające się procesy upadłościowe mają bardzo negatywny wpływ na finanse „zdrowych” przedsiębiorstw, a co za tym idzie – pośrednio i na całą gospodarkę.

W dzisiejszych czasach działające na rynku firmy często udzielają swoim kontrahentom kredytów kupieckich⁸. Niestety coraz trudniej jest im potem wyegzekwować pełne kwoty należności. Konsekwencją tego jest utrata przez

⁸ *SMEs and Access to Finance. 2003 Observatory of the European SMEs. No 2*, European Commission, 2004 r.

wierzyciela płynności finansowej, będąca następstwem utraty części niezbędnych kapitałów obrotowych, a to prowadzi do kolejnych bankructw. W ten sposób proces upadłości sam się nakręca, zataczając coraz większe koło i powodując wiele negatywnych skutków dla całej gospodarki.

Zaprzestaniu tej negatywnej maszyny bankructw bez wątpienia posłużyłaby zmiana obowiązującego w Polsce prawodawstwa, a przynajmniej lepsze przystosowanie ich do polskich realiów. Na pewno należałoby skrócić czas rozpatrywania wniosków przez sądy. W chwili obecnej wnioski o ogłoszenie upadłości niesolidnych dłużników czekają na rozpatrzenie przeciętnie około roku. Tak długi okres na pewno nie pozostaje bez widocznego wpływu na kondycję finansową wierzycieli, którzy, aby móc funkcjonować przez okres do wyegzekwowania chociaż części należności, często zaciągają wysokooprocentowane kredyty. W polskim systemie prawnym ostatecznym rozwiązaniem w zakresie braku spłaty zobowiązań firmy jest bankructwo, które w wielu przypadkach okazuje się za mało efektywne. Warto przyjrzeć się rozwiązaniom, jakie funkcjonują w innych krajach w zakresie przyspieszenia ściągania należności. Generalnie można wyodrębnić następujące trzy rozwiązania.

Potwierdzone faktury trafiają bezpośrednio do komornika, który ma uprawnienie do bezpośredniej, szybkiej egzekucji. W takim przypadku komornik musi posiadać uprawnienia i umiejętności związane z bezpośrednią oceną rzetelności wystawionych faktur. Takie rozwiązanie jest bardzo skuteczne i funkcjonuje m. in. we Francji. Niestety posiada jeden mankament, a mianowicie wyklucza prawników wraz z kosztami postępowania z procesu dochodzenia roszczeń. Czyli jedna z najprostszych i jednocześnie najlepiej płatnych usług staje się niedostępna dla tego sektora zawodowego. Zabezpieczeniem dla wierzyciela byłaby ustawowa możliwość zaskarżania „werydyktu” komornika do sądu powszechnego jako ochrona przed nierzetelnością, pomyłką lub nieuczciwym kontrahentem.

System bankowy – wydaje się, że wykorzystanie systemu bankowego dla celu regulowania zobowiązań jest zdecydowanie najlepszym rozwiązaniem. Tego typu rozwiązanie funkcjonuje m. in. w Wielkiej Brytanii. Kontrola płatności poprzez rachunek bankowy i konieczność wprowadzenia wszystkich faktur wystawionych z terminem płatności do systemu bankowego powoduje, że bank sam „dba” o terminową opłatę faktury. Brak środków finansowych na zapłatę zatwierdzonej w systemie banku faktury będzie oznaczał dla wierzyciela możliwość złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości i to bank będzie dbał o płynność całej procedury i właściwy dostęp do informacji. Mankamentem takiego rozwiązania dla przedsiębiorstwa jest konieczność racjonalnego przyjmowania faktur z odroczonym terminem płatności. Bo-

wiem jeden niezapłacony i zdenerwowany kontrahent może przyczynić się do ogłoszenia upadłości bądź likwidacji przedsiębiorstwa. Taki wariant postępowania oczywiście nie spodoba się sektorowi bankowemu, który będzie obciążony większymi obowiązkami i jednocześnie kosztami.

Specjalna ścieżka postępowania sądowego z określonym terminem zamknięcia postępowania wydaje się najprostszym i najszybszym rozwiązaniem do wprowadzenia w naszej rzeczywistości gospodarczej, ponieważ wiąże się tylko z pewną modyfikacją działań wymiaru sądowiczego, przyspieszeniem procedur upadłościowych i skuteczniejszym orzecznictwem w tym zakresie.

Wprowadzenie innych bardziej efektywnych rozwiązań w zakresie procedury bankructwa jest sprawą niezmiernie istotną. Jest to związane z procedurą „oczyszczania” systemu przedsiębiorstw.

Radosław Pastusiak

ENTERPRISES BANKRUPTCY: EFFECTIVENESS OF POLISH BANKRUPTCY PROCEEDINGS

Bankruptcy can be defined as a legally declared inability or impairment of ability of an individual or organization to pay their creditors. A declared state of bankruptcy can be requested by creditors in an effort to recoup a portion of what they are owed; however, in the overwhelming majority of cases, the bankruptcy is initiated by the bankrupt individual or organization.

Today, bankruptcy of enterprises is common occurrence, and have very bad impact on the whole economy of a particular country. What is more, in times when trade credit is one of the main sources of short-time financing, insolvency of one enterprise may lead to bankruptcy of few other businesses.

In Poland, since the year 2003, in many industries can be observed an improvement in the number of insolvencies and bankruptcies of enterprises. However, the air transportation industry, in contrast, is going through a worldwide crisis and also the restaurants and hotel sector is having a hard time because of less tourism and lower domestic demand.

But generally, Poland has shown a strong decline in the number of insolvencies for 2004, in line with strong GDP growth. This situation should not change in 2005: indeed, excellent economic growth forecasts will allow failures to continue to fall in Poland due to the high mortality rate of the many newly created companies.

Bankruptcy proceedings differ depending on country and law regulations. Unfortunately, in Poland, legal cases taken against institutions and enterprises which are unable to pay their debts, are not thought well, and should be changed. And the aim of this paper is to present how process of bankruptcy looks like in Poland and to show lack of its efficiency and indicate reasons of it. Also, its objective is to answer the questions: what can be done to improve bankruptcy proceedings, by whom and how make advance and speed up process of debt vindication?