

Przedsiębiorstwo w upadłości

**Uwarunkowania prawne • wycena
• model sprawozdania finansowego**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Zarządzanie

Przedsiębiorstwo w upadłości

**Uwarunkowania prawne • wycena
• model sprawozdania finansowego**

Sławomir Jędrzejewski



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2016

Sławomir Jędrzejewski – Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra
Rachunkowości
90-237 Łódź, ul. Matejki 22/26
wzrach@uni.lodz.pl

RECENZENT
Waldemar Dotkuś

REDAKTOR INICJUJĄCY
Monika Borowczyk

OPRACOWANIE REDAKCYJNE
T. Mirosław Włodarczyk

SKŁAD I ŁAMANIE
AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA
Leonora Wojciechowska

PROJEKT OKŁADKI
Stämpfli Polska Sp. z o.o.
Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Shutterstock.com

Wydrukowano z gotowych materiałów dostarczonych do Wydawnictwa UŁ

© Copyright by Sławomir Jędrzejewski, Łódź 2016
© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.07234.15.0.M

Ark. druk. 10,625

ISBN 978-83-8088-333-8
e-ISBN 978-83-8088-334-5

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Ekonomiczno-prawne uwarunkowania działalności przedsiębiorstwa i jego wyceny	13
1.1. Istota, cele i cykl życia przedsiębiorstwa	13
1.2. Upadłość jako szczególny etap działalności przedsiębiorstwa i jej aspekty formalnoprawne w warunkach polskich	23
1.3. Istota wartości przedsiębiorstwa i metody jej wyceny	35
Rozdział 2	
Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa w polskich realiach gospodarczych – regulacje a praktyka	51
2.1. Istota i podstawowe zasady rachunkowości w warunkach kontynuacji działalności	51
2.2. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa w upadłości jako szczególny przypadek sprawozdania sporządzonego przy odrzuceniu założenia o kontynuacji działalności	66
2.3. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa w kolejnych cyklach jego życia – analiza przypadku w warunkach kontynuacji działalności i jej odrzucenia	76

6 Spis treści

Rozdział 3	
Propozycja zmian zasad rachunkowości przedsiębiorstwa w upadłości i modelu jego sprawozdania finansowego	93
3.1. Propozycja modyfikacji elementarnych zasad rachunkowości przedsiębiorstwa w upadłości	93
3.2. Propozycja modelu sprawozdania finansowego sporządzonego przy odrzuceniu założenia kontynuacji działalności – zasady wyceny i prezentacji	110
3.3. Kluczowe warunki wykorzystania postulowanych rozwiązań – propozycje wprowadzenia zmian legislacyjnych	127
Zakończenie	135
Bibliografia	139
Spis tabel i rysunków	149
Załącznik 1	
Uproszczone elementy sprawozdania finansowego badanej jednostki za rok poprzedzający ogłoszenie upadłości	151
Załącznik 2	
Uproszczone sprawozdanie finansowe badanej jednostki na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu	155
Załącznik 3	
Uproszczone sprawozdanie finansowe badanej jednostki za rok, w którym przekształcono upadłość układową w upadłość likwidacyjną	159
Załącznik 4	
Elementy uproszczonego sprawozdania finansowego badanej jednostki sporządzonego za okresy po ogłoszeniu upadłości	163
Załącznik 5	
Uproszczone sprawozdania finansowe badanego podmiotu w trzech fazach cyklu życia	167

Wstęp

Upadłość jest odbierana najczęściej jako zjawisko jednoznacznie negatywne i szkodliwe nie tylko dla upadłego, wierzycieli, pracowników, ale i dla całej gospodarki¹. O ile jej szkodliwość dla upadłego i wierzycieli nie podlega dyskusji, o tyle szkodliwość dla gospodarki może być dyskusyjna. W literaturze przedmiotu są opisywane zazwyczaj negatywne skutki upadłości dla rozwoju gospodarki, ale pojawiają się również stwierdzenia podkreślające jej pozytywne aspekty. Jak zauważył Paul O’Neil, sekretarz skarbu USA, procesy upadłościowe są częścią „geniuszu kapitalizmu” – eliminują ze światowej gospodarki źle zarządzane przedsiębiorstwa, powodując w końcowym efekcie jej wzmocnienie (Hucik-Gaicka).

W Polsce pierwsze unormowania prawne upadłości pochodzą z początku XIX wieku². Różne procedury postępowania upadłościowego, funkcjonujące w pozaborczych okręgach administracyjnych, zostały skonsolidowane w rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej z 24 października 1934 r. – *Prawo upadłościowe* obowiązującym od 1 stycznia 1935 r. na terenie całej międzywojennej Polski (Trojanowski, 2003, s. 14). Wiele lat później zostało ono zastąpione ustawą z 28 marca 2003 r. – *Prawo upadłościowe i naprawcze*, a następnie obowiązującą od 2016 r. ustawą *Prawo upadłościowe*. Nowelizacja wchodząca w życie od 2016 r. wyłączyła z ustawy *Prawo upadłościowe i naprawcze* upadłość układową

1 Upadłość jest często utożsamiana z bankructwem, „choć jest to pojęcie szersze i pojemniejsze, obejmujące przypadki kwalifikowane, czyli takie, które sięgają do umyślnych, z premedytacją podejmowanych działań (zaniechań) zaprzestania płacenia długów” (Jacyszyn, 1996).

2 Był to francuski Kodeks Handlowy z 1807 r. zwany też Kodeksem Napoleona.

i w związku z tym powstały dwie odrębne ustawy: *Prawo upadłościowe* i *Prawo restrukturyzacyjne*³ (zob. ustawa z 15 maja 2015 r. – *Prawo restrukturyzacyjne*).

Długi rodowód przepisów poświęconych upadłości pozwalałby sądzić, że jej unormowania prawne są jasne, precyzyjne i pełne. Zdaniem autora taki pogląd byłby zbyt optymistyczny. Wiele wątpliwości dotyczy zwłaszcza wyceny majątku upadłego przedsiębiorstwa, która jest dokonywana przy założeniu braku kontynuacji jego działalności. Zasady te wymagają zmian i uzupełnienia.

Celem głównym niniejszej monografii jest opracowanie modelu sprawozdania finansowego podmiotów⁴ w stanie upadłości, uwzględniającego zapotrzebowanie na informacje niezbędne do podjęcia racjonalnych decyzji przez interesariuszy takich przedsiębiorstw⁵. Celem dodatkowym jest natomiast prezentacja rozwiązań proceduralnych w zakresie postępowania upadłościowego.

Obszar badawczy monografii obejmuje rachunkowość i sprawozdawczość finansową podmiotów – spółek kapitałowych działających w Polsce, wobec których przyjęcie założenia kontynuacji działalności nie jest zasadne. W swoich badaniach autor skoncentrował się na sprawozdaniach finansowych spółek kapitałowych najczęściej występujących w Polsce, czyli spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, jednak proponowane w opracowaniu rozwiązania mogą być stosowane we wszystkich podmiotach, w odniesieniu do których założenie kontynuacji działalności nie jest właściwe. Analizie poddano obowiązujący stan prawny⁶ związany

3 Ustawa *Prawo restrukturyzacyjne* obejmuje zagadnienia upadłości układowej, wcześniej unormowane przez ustawę *Prawo upadłościowe i naprawcze* i reguluje zawieranie przez dłużnika niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością układu z wierzycielami oraz skutki układu i przeprowadzanie działań sanacyjnych.

4 Ze względu na charakter prowadzonych rozważań terminy „przedsiębiorstwo”, „spółka”, „podmiot”, „firma”, mimo że na gruncie prawa nie są tożsame, w tym opracowaniu są używane zamiennie. Gdy jest to konieczne, autor wskazuje, że w danym przypadku chodzi o konkretne określenie.

5 W szczególności zapotrzebowanie na informacje dotyczące zasad wyceny wartości przedsiębiorstwa.

6 Opracowanie obejmuje stan prawny na 31 grudnia 2015 r. oraz zmiany obowiązujące od 1 stycznia 2016 r., które powodują wyłączenie postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu z ustawy *Prawo upadłościowe i naprawcze*. Pominięto w nim szczegółowy opis zmian; za upadłość uważa się upadłość likwidacyjną, w związku z tym prezentowany tekst jest aktualny również po uwzględnieniu nowelizacji obowiązującej od 1 stycznia 2016 r. Nie odnosi się on jednak do postępowania układowego według stanu na dzień przed wprowadzeniem nowelizacji przepisów i postępowania restrukturyzacyjnego.

z upadłością i rachunkowością podmiotów w upadłości. Badania dotyczyły również sprawozdań finansowych wybranych podmiotów z grupy przedsiębiorstw upadłych.

Aby zrealizować cele opracowania, przeprowadzono studia literaturowe, dokonano analizy aktów prawnych związanych z tematyką opracowania, a także przeprowadzono własne badania empiryczne obejmujące ogólną analizę kilkudziesięciu spółek kapitałowych⁷ i szczegółową analizę upadłego przedsiębiorstwa⁸.

Na etapie badań literaturowych wykorzystano przede wszystkim metodę indukcji, a w części koncepcyjno-weryfikacyjnej przede wszystkim metodę dedukcji. Za główne metody przetwarzania materiałów źródłowych zastosowane w opracowaniu można uznać analizę i syntezę.

Na potrzeby opracowania sformułowano tezę, że obecny stan prawny nie pozwala na właściwą wycenę upadłego przedsiębiorstwa i sporządzenie rzetelnego sprawozdania finansowego. Podstawowy akt prawny obowiązujący w Polsce i określający politykę rachunkowości zawiera bowiem liczne ograniczenia powodujące, że sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa sporządzone przy braku założenia kontynuacji działalności nie odzwierciedla jego sytuacji ekonomiczno-finansowej i możliwości spłaty zobowiązań.

7 Analizę przeprowadzono pod kątem zastosowanej wyceny całych przedsiębiorstw i składników majątku przy przygotowywaniu sprawozdań finansowych oraz sprawozdań sporządzanych z założeniem kontynuacji działalności, sporządzanych przed ogłoszeniem upadłości i na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości oraz w trakcie postępowania upadłościowego. Badaniu podlegały między innymi takie jednostki, jak: Spółdzielnia Inwalidów Raba w upadłości, Śląskie Przedsiębiorstwo Instalacji Elektrycznych Sp. z o.o. w upadłości, Trasko Al. Sp. z o.o. w upadłości, Spółdzielnia Pracy Mines w Skarżysku-Kamiennej w upadłości, Chełmek PEBE Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Transportowo-Handlowo-Uslugowo-Produkcyjne Trans-Mak Sp. z o.o. w Suchej Beskidzkiej – w upadłości, Pekabex SA, Metra Poland Aluminium Sp. z o.o., Unima SA, Bick SA, Melpol SA, Trasco Inwest Sp. z o.o., Lawapol Sp. z o.o., Asadena Sp. z o.o., Ispol Sp. z o.o., Italinox Polska Sp. z o.o., Konspol holding Sp. z o.o., Pemug SA, Spółdzielnia Inwalidów Pomoc, Alwas Sp. z o.o., Barma Sp. z o.o., Centro ZAP SA, Maxer SA, Melpol SA, Radomska Wytwórnia Telekomunikacyjna SA.

8 Analiza objęła okres od momentu jego powstania poprzez wszystkie fazy cyklu życia do końca 2010 r., w tym okres działalności w trakcie postępowania upadłościowego. Rozbudowane studia wielu przypadków spowodowałyby znaczne rozszerzenie objętości publikacji, dlatego autor wybrał do szczegółowej analizy jedynie jedno, jego zdaniem, najciekawsze przedsiębiorstwo, które posłużyło do zilustrowania zmian zasad wyceny w sytuacji odrzucenia możliwości kontynuacji działalności i do zobrazowania postępowania upadłościowego na gruncie sprawozdawczości finansowej.

Przyjętą tezę badawczą potwierdza przeprowadzona przez autora analiza przepisów dotyczących formalnych i prawnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw w upadłości, a także analiza sprawozdań finansowych tych podmiotów. W związku z tym uznano, że w przypadku upadłości należy zmienić dotychczasowy model sprawozdania finansowego oraz przyjąć takie zasady jego sporządzania, które umożliwiają wycenę przedsiębiorstwa w upadłości.

Cel opracowania i sformułowana teza badawcza przesądziły o jego strukturze. Opracowanie składa się ze wstępu, trzech wzajemnie powiązanych tematycznie rozdziałów oraz zakończenia.

Rozdział pierwszy poświęcono prezentacji obszaru badawczego, czyli przedsiębiorstwu i jego upadłości. Naświetlono w nim definicje przedsiębiorstwa stosowane w różnych dyscyplinach naukowych i regulacjach prawnych oraz poddano analizie podstawowe cele i fazy życia przedsiębiorstwa. Omówiono istotę upadłości jako szczególnego etapu cyklu życia przedsiębiorstwa i jej wpływ na zmianę celu jego działania. Pozwoliło to na ukazanie sedna problemu oraz uwypuklenie faktu, że upadłość przedsiębiorstwa nie jest czymś nadzwyczajnym w cyklu jego życia. Ponadto w tym rozdziale przedstawiono w syntetyczny sposób formalnoprawne aspekty upadłości w warunkach polskich, a także przeprowadzono rozważania na temat szeroko rozumianego pojęcia wartości przedsiębiorstwa i zasad jego wyceny, które stanowią wprowadzenie do wskazania optymalnej metody określenia wartości zbywczej.

W rozdziale drugim omówiono kształt i zakres sprawozdawczości finansowej w obowiązującym w Polsce systemie prawnym. Po wstępie dotyczącym ogólnych zasad rachunkowości zaprezentowano zasady sporządzania sprawozdań finansowych i niefinansowych podmiotów działających przy założeniu kontynuacji działalności. Dalsza część rozdziału jest poświęcona polskim regulacjom prawnym w odniesieniu do sprawozdań finansowych podmiotów, wobec których przyjęcie założenia kontynuacji działalności nie jest zasadne. Rozdział zakończono ilustracją praktyczną – analizą sprawozdań finansowych wybranego podmiotu w kolejnych fazach cyklu jego życia.

Dwa pierwsze rozdziały stanowią tło dla rozważań zawartych w ostatnim rozdziale, w którym przedstawiono propozycje zmian formy prowadzenia postępowania upadłościowego oraz model sprawozdania finansowego podmiotu upadłego lub zagrożonego upadłością. Rozdział ten zawiera również propozycje autora dotyczące zmian legislacyjnych wraz z uzasadnieniem potwierdzonym jego praktycznym doświadczeniem.

Monografia powstała na bazie badań przeprowadzonych przez autora na potrzeby niepublikowanej rozprawy doktorskiej⁹, jednakże jej obecny układ i treść przesądzają o tym, że może być ona przeznaczona dla szerokiego grona odbiorców: zarządów przedsiębiorstw, wobec których została ogłoszona upadłość, wierzycieli, syndyków, likwidatorów, sędziów sądów gospodarczych, właścicieli firm *sensu largo* oraz studentów studiów ekonomicznych i menedżerskich drugiego stopnia i studiów podyplomowych.

9 Rozprawa doktorska *Wycena przedsiębiorstwa w upadłości likwidacyjnej a jego sprawozdanie finansowe* została przyjęta przez Radę Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego 27 czerwca 2012 r.

Rozdział 1

Ekonomiczno-prawne uwarunkowania działalności przedsiębiorstwa i jego wyceny

1.1. Istota, cele i cykl życia przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo, pojmowane jako szczególny sposób przejawiania się ludzkiej aktywności i jako jeden z ważniejszych podmiotów gospodarki narodowej i ponadnarodowej, nie zostało jak dotąd precyzyjnie zdefiniowane w literaturze przedmiotu. W różnych dyscyplinach jest ono odmiennie określane i interpretowane. Pojęcie „przedsiębiorstwo” występuje w naukach prawnych, społecznych, nauce o organizacji i zarządzaniu oraz ekonomii (Banaszyk, 1992, s. 5, za: Kamela-Sowińska, 2006, s. 26). Charakterystyczne jest koncentrowanie się przez przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych na tych elementach, które dla danej nauki są najważniejsze (Sudoł, 2006, s. 33). Różnice w podejściu do definiowania przedsiębiorstwa umożliwiają dostrzeżenie różnych aspektów jego funkcjonowania. Przedsiębiorstwo można traktować jako podstawowy podmiot każdego współczesnego systemu gospodarczego, traktowanego jako „efekt długiego i burzliwego procesu przeobrażeń, którego początków można dopatrywać się jeszcze w XIX w., kiedy to rewolucja przemysłowa w przyspieszonym tempie zmieniła średniowieczną manufakturę w ogniwo produkcji masowej” (Suszyński, 2003, s. 20). Zaobserwowane pod koniec ubiegłego wieku szczególnie intensywne i znaczące zmiany w przedsiębiorstwach oraz konieczność dostosowania ich do bardzo szybko zmieniających się warunków otoczenia spowodowały powstanie wielu nowych teorii zarządzania, co ostatecznie doprowadziło do zaniku niektórych form przedsiębiorstwa i pojawienia się nowych, dotychczas nieznanych.

Dominująca przez wiele lat w ekonomii szkoła neoklasyczna nie zajmowała się dogłębnie teorią przedsiębiorstwa. Struktura wewnętrzna

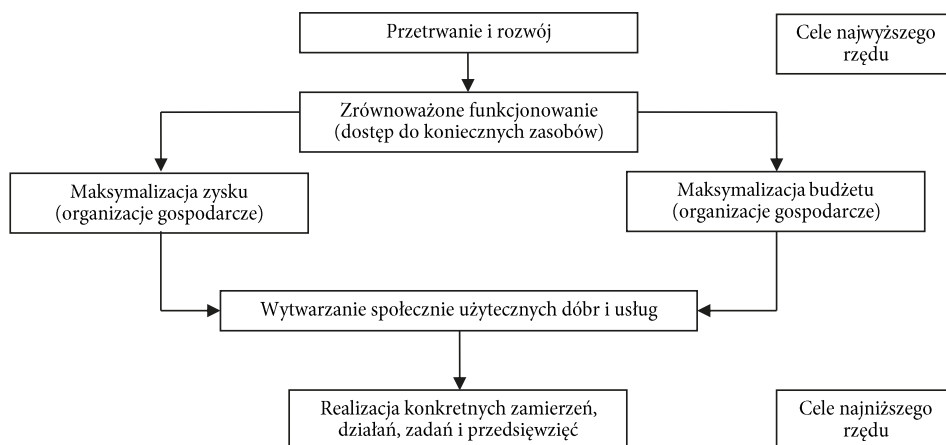
przedsiębiorstwa była raczej domeną teorii organizacji, badanie strategii rozwoju konkretnych podmiotów pozostawiono historykom gospodarki, a analizowanie osiągnięć wielkich przedsiębiorców – ich biografom. Sama kategoria przedsiębiorstwa była uważana za oczywistą, daną i niewymagającą wyjaśnienia (Gruszecki, 2008, s. 81). Typowe dla neoklasycznego podejścia do przedsiębiorstwa było stwierdzenie D. Laidlera i S. Estrina (1991, za: Gruszecki, 2008, s. 81): „Ale gdy czytelnik będzie się zapoznawał z naszą analizą funkcjonowania przedsiębiorstwa, powinien pamiętać, że jest ona oparta na prostym założeniu, iż przedsiębiorstwa po prostu istnieją”.

Abstrahując od definicji przedsiębiorstwa, z całą pewnością można powiedzieć, że należy ono do grupy społecznych wynalazków służących do zwiększania efektywności działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo charakteryzuje się wielorakością celów określanych ilościowo oraz jakościowo, przy czym cele jakościowe można przekształcić w cele ilościowe, używając odpowiedniej skali. Można zatem ustalić cele syntetyczne o podstawowym znaczeniu dla przedsiębiorstwa, których osiągnięcie jest traktowane jako najbardziej pożądane. Za cel kierunkowy tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstwa należy uznać jednak jego rozwój (Kamela-Sowińska, 1994, s. 29, za: Czerny, 2006, s. 10).

Określenie celu przedsiębiorstwa stanowi ważny przedmiot analiz teoretycznych i nadal pozostaje jedną z najbardziej spornych kwestii w teorii firmy i teorii ekonomii (Gruszecki, 2002, s. 155–250), mimo prowadzenia ożywionych dyskusji, także wśród praktyków zarządzania. Tradycyjna teoria przedsiębiorstwa (neoklasyczna) uznaje, że podstawowym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja jego zysku (Siedlecki, 2007, s. 11)¹. Obecnie, choć nie jest on już celem głównym, to nadal jest istotny, gdyż słusznie zauważa się, że brak zysku w przedsiębiorstwie podważa sens jego istnienia. W związku z tym należy rozważyć, czy zysk przedsiębiorstwa jest celem czy też drogą do osiągnięcia celu, czy „funkcja, jaką pełni organizacja, jest środkiem do celu, a nie celem jej działania” (Bolesta-Kukuła, 1995, s. 48, za: Sudoł, 2006, s. 33–36). Różnorodność teorii przedsiębiorstwa powoduje, że trudno jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, w jakim celu się je powołuje. Odpowiedź będzie zawsze różna w zależności od gałęzi nauki. Chociaż definicja i cel przedsiębiorstwa dotyczyć mogą jednego podmiotu, nigdy nie będzie ona jednoznaczna.

Według A.K. Koźmińskiego i W. Piotrowskiego (1997) kluczowym celem przedsiębiorstwa jest przetrwanie i rozwój, pozostałe cele są tylko drogą do celu głównego (por. rysunek 1.1).

1 W praktyce cel ten jest rozumiany w sposób uproszczony, maksymalizowany jest bowiem zysk księgowy, a nie ekonomiczny.



Rysunek 1.1. Cele organizacji gospodarczej według stopnia ogólności

Źródło: Koźmiński, Piotrowski (red., 1997, s. 50).

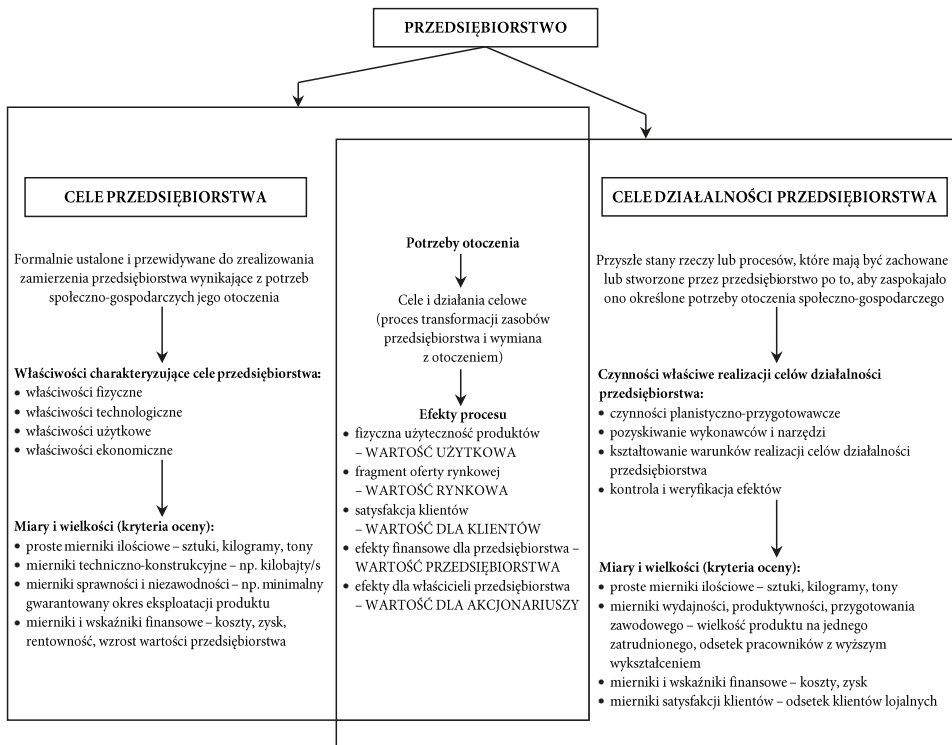
Podobnie podejście do celów przedsiębiorstwa przedstawia A. Kamela-Sowińska (2003), stwierdzając, że „podstawowym celem przedsiębiorstwa działającego na konkurencyjnym rynku jest przetrwanie i rozwój. Dla osób bezpośrednio związanych z tym przedsiębiorstwem (...) osiągnięcie tego celu jest gwarancją uzyskania przychodów z zainwestowanych środków. Dla otoczenia pewna egzystencja przedsiębiorstwa oznacza możliwość dokonywania korzystnych transakcji, realizację zysku, wzrost samorealizacji oraz satysfakcji zarządu i załogi”.

Z kolei C. Suszyński (2007) odnosi cele przedsiębiorstwa ściśle do kwestii jego wartości (por. rysunek 1.2).

Przytoczone powyżej opinie pokazują, że zarówno cele przedsiębiorstwa, jak i ono samo podlegają ciągłej ewolucji. Analizując literaturę przedmiotu, można jednak wyciągnąć wniosek, że zgodnie ze współczesną nauką o zarządzaniu „podstawowym celem działalności przedsiębiorstwa powinno być maksymalizowanie jego wartości (...). Uściślając to stwierdzenie, należy dodać, że chodzi tu o maksymalizację wartości kapitału własnego, co można osiągnąć poprzez zapewnienie właścicielom stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału na poziomie wyższym od stopy kosztu kapitału” (Nita, 2007, s. 16).

Najlepszym podsumowaniem rozważań na temat celu działalności przedsiębiorstwa jest stwierdzenie, że „od wielu lat toczy się dyskusja na temat podstawowego (nadrzędnego) celu prowadzenia działalności gospodarczej. W literaturze z szeroko rozumianego zakresu zarządzania przedsiębiorstwem zwraca się uwagę, iż nadrzędnym strategicznym celem działalności podmiotu gospodarczego jest dążenie do maksymalizacji jego wartości rynkowej, przede wszystkim z perspektywy korzyści dla

właścicieli” (Szczepankowski, 2007, s. 19). Jednocześnie „należy znacznie bardziej cenić taką spółkę, która intensywnie inwestuje w swoją przyszłość i płaci za to zmniejszeniem bieżących zysków, niż taką, która dla zwiększenia bieżących zysków poświęca swoją przyszłość” (Ackoff, 1993, s. 33, za: Sudoł, 2006, s. 64). Ma to swoje uzasadnienie, ponieważ każde przedsiębiorstwo może osiągać długoterminowy wzrost „dzięki właściwościom posiadanych zasobów, umożliwiających wytwarzanie produktów lub usług, które nie tylko dostarczą dużych korzyści klientom, ale też będą trudne do naśladowania przez konkurentów i tylko częściowo mogą być zastępowalne” (Palli, 2004, s. 32–39, za: Skoczylas, 2007, s. 14).



Rysunek 1.2. Cele przedsiębiorstwa i cele działalności przedsiębiorstwa a kwestia wartości

Źródło: Suszyński (2007, s. 31).

W literaturze przedmiotu można znaleźć porównanie cyklu istnienia organizacji do życia organizmu człowieka (Machaczka, 1998, s. 45) lub do cyklu życia produktu². Oprócz podobieństw poszczególnych cykli

2 „Na ogół wyróżnia się pięć faz cyklu życia wyrobu: faza opracowania wyrobu (przetestowanie, wprowadzenie na rynek), faza szybkiego wzrostu sprzedaży i zdobycie pozycji na rynku, okres zaburzeń przez ostrą konkurencję i zwolnienie wzrostu

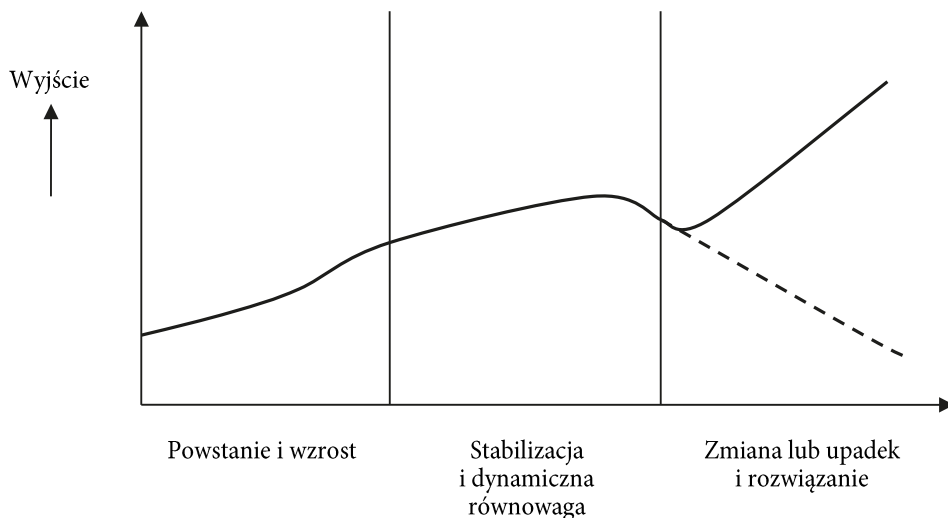
występują jednak znaczące różnice. „Podstawowym elementem odróżniającym przedsiębiorstwa od organizmów żywych jest to, że w jego skład wchodzi ludzie, którzy jako jednostki funkcjonują zgodnie z regułami teorii systemów autonomicznych, zatem we własnym interesie. Stąd wniosek, że w przedsiębiorstwie istnieje problem pogodzenia interesu pracownika z interesem przedsiębiorstwa, co nie występuje w organizmie żywym” (Czerny, 2006, s. 18). Rozwój przedsiębiorstwa można też traktować jako proces składający się z różnych etapów i faz logicznie uporządkowanych, przez które przechodzą standardowo rozwijające się organizacje. Cykl życia przedsiębiorstwa to zjawiska i procesy tworzące zamknięty krąg rozwoju organizacji w danym okresie. Następujące po sobie fazy form rozwojowych wskazują ilościowe oraz jakościowe różnice stymulowane przez siły wewnętrzne i zewnętrzne, których poznanie jest szczególnie ważne dla skutecznego działania w kierowaniu rozwojem przedsiębiorstwa³.

W koncepcjach cyklu życia koncentrujących się na krzywej S kryzys jest traktowany często jako końcowy etap przed upadkiem organizacji lub w razie jego pokonania – przed rozpoczęciem cyklu od nowa⁴. Ciekawe podejście prezentują J.H. Jackson i C.P. Morgan, przyjmując wynikający z prawa entropii wniosek, że naturalny proces rozwoju organizacji zmierzającej ku schyłkowi i rozpadowi cyklu życia organizacji można przedstawić właśnie w kształcie litery S (por. rysunek 1.3).

W najprostszych modelach rozwoju organizacji najczęściej wyróżnia się trzy podstawowe fazy życia: narodziny i młodość (formowanie się i wstępny rozwój), dojrzałość (stabilizację i dynamiczną równowagę) oraz kryzys (schyłek i rozpad) (Wawrzyniak, 1987, s. 142; Obłój, Palikot, 2003, s. 54). W koncepcjach zakładających występowanie trzystopniowego modelu poszczególne fazy są określane w różny sposób, na przykład wzrost, dojrzałość i spadek (Mohr, 2006, s. 230) lub w stosunku do procesów rozwoju społecznego przeniesionych na grunt przedsiębiorstwa – powstanie i wzrost, stabilizacja i dynamiczna równowaga, zmiana lub upadek i rozwiązanie (Machaczka, 1998, s. 45), lub też wzrost, stagnacja oraz spadek aktywności gospodarczej (Siedlecki, 2007, za: Cieślak (red.), 2004). Z kolei A. Downs (Quinn, Cameron, 1983, s. 33 i nast., za: Czerny, 2008, s. 30)

sprzedaży, faza wieku dojrzałego i nasycenie rynku, okres zmniejszenia się popytu i stopniowego wycofywania produkcji z rynku na rzecz nowych opcji użytkowych” (Czerny, 2008, s. 91–92).

- 3 Można też powiedzieć, że fazy cyklu życia organizacji mają charakter sekwencyjny, pojawiają się w kolejności, którą trudno jest odwrócić, przejście organizacji do następnej fazy uniemożliwia jej powrót do poprzedniej, trudno jest przewidzieć czas trwania poszczególnych faz, w poszczególnych fazach życia organizacji zmieniają się charakterystyki jej sprawności (Czerska, 1996, s. 9).
- 4 Według J. Gościńskiego (1989, s. 31) możliwe jest również zaprzestanie istnienia organizacji, co nie oznacza, że każdy schyłek (kryzys) prowadzi do jej „śmierci”.



Rysunek 1.3. Fazy rozwoju systemów społecznych

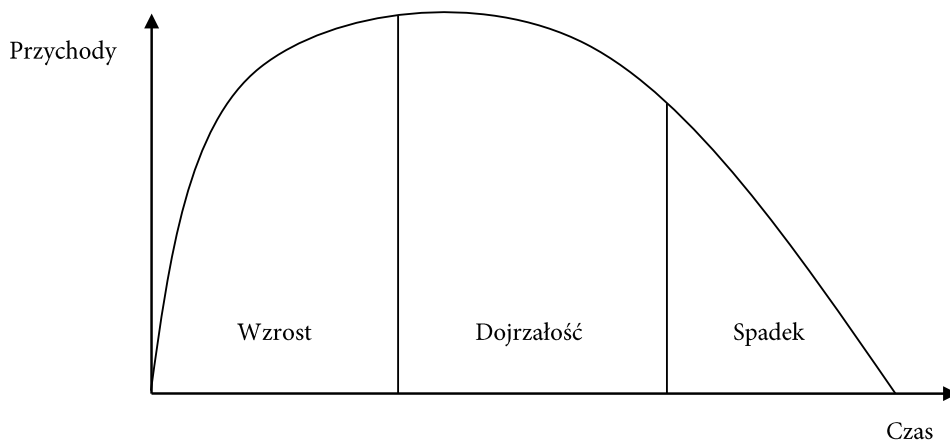
Źródło: Machaczka (1998, s. 43).

określił trzy fazy cyklu życia organizacji jako „walkę o uzyskanie autonomii oraz pozyskanie środków materialnych, finansowych i ludzi, szybki wzrost, oparty na kreatywności personelu i innowacyjności, spowolnienie rozwoju, charakteryzujące się rosnącym sformalizowaniem reguł i procedur”. Inni autorzy określają pierwszą fazę jako narodziny, drugą jako okres młodzieńczy, a trzecią jako dojrzałość⁵ (por. rysunek 1.4).

Typowe fazy cyklu życia przedsiębiorstwa to narodziny, powstanie, wzrost i zasiew poprzedzające okres wejścia przedsiębiorstwa na rynek⁶.

5 Narodziny są związane z rozpoczęciem działalności, szybkim uczeniem się, osiągnięciem progu rentowności i przetrwaniem. Okres młodzieńczy cechuje dążenie do osiągnięcia stabilności organizacji i uzyskania dobrej reputacji na rynku. W okresie dojrzałości organizacje ugruntowują pozycję na rynku oraz zwiększają zdolność przystosowawczą w celu szybkiego reagowania na różnicujące się coraz bardziej potrzeby społeczne (Quinn, Cameron, 1983, s. 33 i nast., za: Gościński, 1989, s. 18).

6 Można powiedzieć, że przedsięwzięcia wymagające znacznych nakładów inwestycyjnych w początkowej fazie mają duże problemy z płynnością finansową. Faza ta cechuje się najczęściej niską lub wręcz zerową płynnością finansową, gwałtownym wzrostem i częstymi opóźnieniami w realizacji zamówień lub produkcji. Podmioty będące w fazie wzrostu charakteryzują się też często gwałtownym przyrostem przychodów i wykorzystywaniem w najwyższym stopniu posiadanych zdolności wytwórczych. Jest to wynikiem głównie ograniczonych zasobów finansowych i niskiego poziomu płynności finansowej. Z kolei okres euforii charakteryzuje się bardzo dużym ryzykiem i menedżerowie najczęściej mają tego świadomość. Jednocześnie niepewność i ryzyko stanowią „nierozzerwalny element podejmowanych przez człowieka działań gospodarczych” (Bijak, 2009, s. 7).



Rysunek 1.4. Cykl życia przedsiębiorstwa

Źródło: Mohr (2006, s. 24).

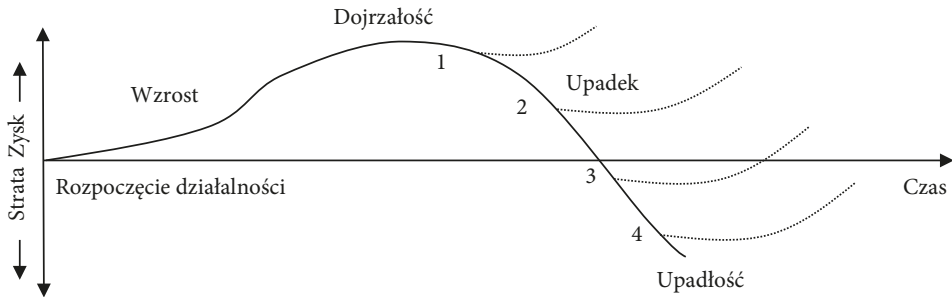
W momencie, gdy przedsiębiorstwo zna w wystarczającym stopniu swoich odbiorców oraz przejęło większość nadwyżki popytu rynkowego, przechodzi w fazę dojrzałości.

Wśród czterostopniowych modeli cyklu życia organizacji na uwagę zasługuje podział wprowadzony przez J. Machaczkę (1998, s. 45), który wyróżnia przedsiębiorstwa pionierskie, wzrastające i ekspansywne, dojrzałe oraz schyłkowe. Z kolei według S. Chelpy okres funkcjonowania podmiotu obejmuje wejście na rynek, wzrost, stabilność i inercję (Bąk, 2008, s. 107). L.E. Greiner (1972, za: Siedlecki, 2007, s. 87) wyróżnia natomiast fazę przedsiębiorczości (faza początkowa, okres dziecięcy), niekontrolowany wzrost (faza intensywnego wzrostu, okres młodzieńczy), wzrost kontrolowany i malejące tempo wzrostu (faza stabilizacji i stagnacji, okres dorosły), strategię rozwoju, postępującą destrukcją i anihilacją (faza recesji i depresji) oraz okres starości.

Opierając się na koncepcji A. Downsa, R.E. Quinn i K. Cameron opracowali ogólny model cyklu życia organizacji (Quinn, Cameron, 1983, za: Czerny, 2008, s. 30). Obejmuje on cztery fazy o określonej charakterystyce, to jest przedsiębiorczość, kolektywność, formalizację i sterowanie oraz przekształcenie struktury⁷. Zwolennikami podziału cyklu życia organiza-

⁷ Cechami fazy przedsiębiorczości są: mnogość pomysłów, działania przedsiębiorcze oraz mały zakres planowania i koordynacji. Faza kolektywności charakteryzuje się nieformalnym komunikowaniem się, duchem kolektywności, pracą bez liczenia się z czasem, poczuciem misji, działalnością innowacyjną, a także dużym zaangażowaniem się w działanie organizacji. W fazie formalizacji i sterowania następuje formalizacja reguł i zasad, pojawia się nacisk na wydajność i utrzymanie

cji na cztery fazy są także A. Burns i W. Mitchell (*Finansowy cykl życia firmy...*), którzy wyróżniają recesję, depresję, ożywienie i ekspansję⁸, oraz S. Slatter i D. Lovett (2001) (por. rysunek 1.5).



Rysunek 1.5. Czterostopniowy cykl życia organizacji według S. Slattera i D. Lovetta

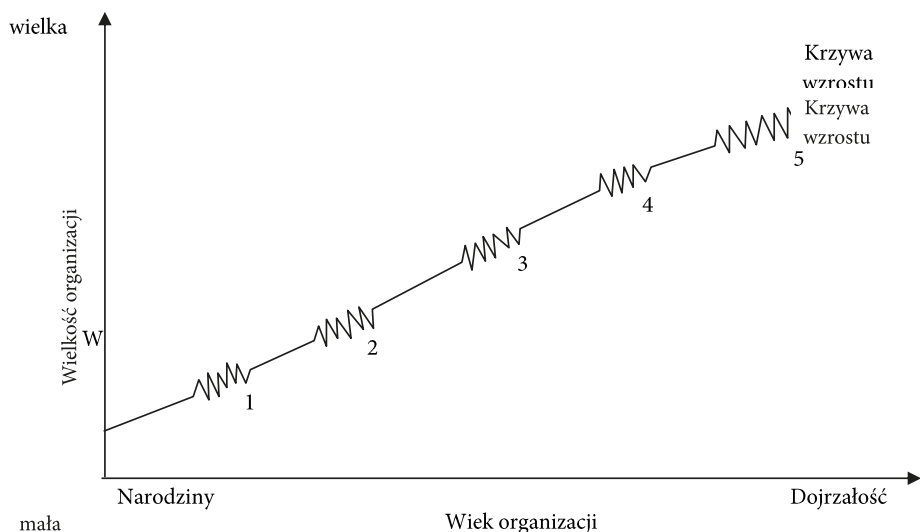
Źródło: Slatter, Lovett (2001, s. 2).

Pięcioletni cykl życia przedsiębiorstwa zakłada natomiast następujące fazy: utworzenie, rozwój, dojrzałość, schyłek i zaprzestanie działalności⁹. Do zwolenników podziału cyklu życia przedsiębiorstwa na pięć faz należy między innymi L.E. Greiner (1972, za: Czerny, 2008, s. 32–33), który w całym życiu przedsiębiorstwa wyodrębnił kreatywność, formalizację, decentralizację, koordynację i współpracę¹⁰.

sprawności, konserwatywizm i instytucjonalizacja procedur działania. Ostatnia faza obejmuje przekształcenie struktury w powiązaniu z decentralizacją, rozszerzeniem zakresu działalności, przystosowaniem i odnową.

- 8 Recesja charakteryzuje się znacznym spadkiem produkcji przy jednoczesnym wzroście bezrobocia. Cechą charakterystyczną depresji jest zmniejszenie tempa spadku produkcji przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia. Z kolei ożywienie charakteryzuje się wzrostem produkcji i zatrudnienia, a ekspansja wysokim poziomem produkcji i niskim bezrobociem.
- 9 Faza utworzenia obejmuje najczęściej czynności rejestracyjne podmiotu oraz samą organizację działania. Faza rozwoju jest związana z organizacją rynków zbytu, tworzeniem bazy dostawców, zwiększaniem produkcji lub gamy usług. Faza dojrzałości charakteryzuje się stagnacją wartości sprzedaży oraz udziału w rynku. Faza schyłku oznacza stopniowe zmniejszanie się wielkości produkcji oraz sprzedaży, mniejszy udział w rynku w danym sektorze, zmniejszenie zdolności konkurencyjności i osłabienie możliwości przeciwstawienia się niekorzystnym zjawiskom. W ostatniej fazie – śmierci przedsiębiorstwa – organizacja zaprzestaje prowadzenia działalności gospodarczej oraz przestaje istnieć jako podmiot prawny, przymusowo lub z woli właściciela, po przeprowadzeniu postępowania likwidacyjnego lub też po ogłoszeniu przez sąd upadłości połączonej z likwidacją majątku.
- 10 W fazie kreatywności występuje kryzys przywództwa. Charakteryzuje się ona zorientowaniem na sygnały rynkowe, tworzenie produktu i działania przedsiębior-

W klasycznej teorii cyklu życia organizacji rozróżnia się pięć etapów: początek, ekspansję, szybki rozwój, stabilny wzrost, czyli dojrzałość, oraz schyłek. W każdej z tych faz pojawia się sytuacja kryzysowa, której przezwyciężenie jest warunkiem przejścia organizacji do kolejnej fazy. „Każda z nich kończy się jak gdyby swoistą rewolucją, będącą odpowiedzią na pojawiający się kryzys. Przezwyciężenie każdego kolejnego kryzysu doprowadza do wkroczenia w nową fazę rozwoju, a bez rozwiązania podstawowych problemów jednej fazy nie można przejść do następnej” (Greiner, 1972, za: Gościński, 1989, s. 23) (por. rysunek 1.6).



Rysunek 1.6. Krzywa według faz wzrostu i wieku organizacji

Źródło: Gościński (1989, s. 23).

cze. W fazie formalizacji dochodzi do kryzysu autonomii. Ma miejsce formalizacja struktur oraz procedur, następuje centralizacja zarządzania i wprowadzanie standardów. Pojawia się jednocześnie kryzys autonomii w przedsiębiorstwie, który można rozwiązać poprzez decentralizację zarządzania. Wzrost przez delegację uprawnień cechuje się wystąpieniem kryzysu w zakresie sterowania. Naczelne kierownictwo koncentruje się głównie na skoordynowaniu działań i nadzorze kierownictwa niższego szczebla. W fazie wzrostu przez koordynację występuje kryzys złożoności. W celu rozwiązania powstałego kryzysu kontroli stosowane są często bardziej sformalizowane systemy koordynacji przez naczelne kierownictwo; wprowadzane są procedury planistyczne i systemy oceny. W fazie współpracy jedynym sposobem na pokonanie kryzysu biurokracji jest organizacja pracy zespołowej oraz umiejętne kierowanie zespołami pracowników, w których podstawową rolę odgrywa kontrola społeczna. Najczęściej kryzys związany jest z brakiem pomysłów na dalszy rozwój.

Przebieg poszczególnych faz rozwoju organizacji jest uzależniony od jej wielkości, wieku oraz rozwoju branży, w której działa. W fazach rozwoju przedsiębiorstwa można zauważyć występujące okresy rozwoju ewolucyjnego, które cechują się stałym, ciągłym i stabilnym wzrostem, oraz okresy gwałtownych zmian i zaburzeń. Na długość poszczególnych etapów rozwoju ewolucyjnego oraz zmian rewolucyjnych decydujący wpływ ma charakter rynku¹¹. Według K. Perechudy (1993, za: Siedlecki, 2007, s. 88) sześciostopniowy cykl życia przedsiębiorstwa obejmuje przedsiębiorczość, niekontrolowany wzrost, wzrost kontrolowany, malejące tempo wzrostu, strategię rozwoju i anihilację organizacji¹².

Niezależnie od przyjętej koncepcji cyklu życia przedsiębiorstwa każde z nich ma własną specyfikę finansową. Można ją zaobserwować, analizując sprawozdania finansowe przedsiębiorstw, które są obrazem zarówno podejmowanych działań strategicznych, organizacyjnych marketingowych czy kadrowych, jak i sytuacji w danej branży czy gospodarce. Fazy te charakteryzują się odmiennymi czynnikami decydującymi o powodzeniu, zróżnicowanymi kompetencjami, a także innymi problemami zarządczymi, innym stanem posiadanych zasobów oraz metodami stosowanymi w zarządzaniu.

Niezależnie od różnego podejścia do liczby etapów cyklu życia przedsiębiorstwa autorzy zastrzegają, że poszczególne cykle nie są równe dla każdego z nich. Przyczyny tego stanu są różne¹³, ponieważ „w praktyce trudno wskazać, gdzie kończy się jedna faza życia przedsiębiorstwa, a gdzie zaczyna się druga. Jest to proces ciągły i skomplikowany, a (...) poszczególne fazy życia wzajemnie się przenikają i uzupełniają, o czym świadczą w szczególności realizowane cele przedsiębiorstwa, podejmowane decyzje operacyjne i strategiczne. Cykl życia przedsiębiorstwa jest dla każdego przedsiębiorstwa sprawą indywidualną, związaną zarówno

11 Można zauważyć, że na rynkach, które szybko się rozwijają, okresy rozwoju ewolucyjnego są najczęściej krótsze, ale też szybciej pojawiają się ewentualne kryzysy oraz potrzeba zmian rewolucyjnych.

12 Przedsiębiorczość to mnogość pomysłów, niesprecyzowane cele, „duch przedsiębiorczości”. Niekontrolowany wzrost jest związany z szybkim żywiołowym rozwojem, spontanicznymi decyzjami, nieformalną komunikacją społeczno-organizacyjną. Wzrost kontrolowany charakteryzuje się formalizacją oraz stabilizacją systemu zarządzania i struktury organizacyjnej. Malejące tempo wzrostu oznacza dojrzałość, wyciszenie, trudno identyfikowalne oznaki stagnacji. Cechami charakterystycznymi strategii rozwoju są: brak strategii, autokratyzm, konflikty i wysoka fluktuacja kadr. Wreszcie anihilacja organizacji jest utożsamiana z zanikiem autonomii organizacji oraz zacieraniem się jej granic.

13 Na przykład K. Perechuda (1993, za: Siedlecki, 2007, s. 87) wymienia kilka determinant długości cyklu życia organizacji mających charakter gospodarczy: rodzaj organizacji, jej wielkość, poziom wykształcenia i umiejętności kadry zarządzającej, poziom turbulencji otoczenia, efektywność strategii organizacji.

z uwarunkowaniami wewnętrznymi (...), jak i zewnętrznymi” (Bąk, 2008, s. 107). Mimo założeń odnośnie do długiego okresu funkcjonowania przedsiębiorstwa i określania cykli jego życia ani długość, ani liczba faz w jego cyklu życia nie są równe¹⁴. Znając kolejność poszczególnych faz cyklu życia przedsiębiorstwa, nie można zatem jednoznacznie odpowiedzieć, jak długo przedsiębiorstwo będzie istnieć, a nawet kiedy nastąpi kolejna faza oraz czy wystąpi w ogóle.

1.2. Upadłość jako szczególny etap działalności przedsiębiorstwa i jej aspekty formalnoprawne w warunkach polskich

Wstępem do ostatniej fazy cyklu życia przedsiębiorstwa, czyli upadłości, jest najczęściej kryzys w przedsiębiorstwie. Jest to sytuacja złożona, charakteryzująca się uwikłaniem spraw technologicznych, produkcyjnych, zaopatrzeniowych i kadrowych. Kryzys ma najczęściej charakter wielowymiarowy i jest definiowany jako „nieplanowany proces, czyli ciąg zdarzeń przebiegających w określonym czasie, będących zagrożeniem dla egzystencji przedsiębiorstwa” (Zimniewicz, 1990, s. 223, za: Korol, Prusak, 2005, s. 35). Upadłość¹⁵ jest poprzedzona zazwyczaj długotrwałym kryzysem finansowym, który zagraża bytowi ekonomicznemu przedsiębiorstwa. Na ogół jest to spowodowane dysproporcją między celami i zasobami wykorzystywanymi do ich osiągnięcia, co często, jednak nie zawsze, doprowadza do upadłości (Urbanowska-Sojkin, 1998, s. 20–21).

Istota prowadzonego postępowania upadłościowego zawsze sprowadza się do tego, że w momencie ogłoszenia upadłości zarząd nad majątkiem przejmuje syndyk ustanowiony przez sąd w celu zbycia masy

14 „W Stanach Zjednoczonych czas życia przeciętnego przedsiębiorstwa wynosi 6–7 lat. 54% firm nowo założonych działa powyżej 18 miesięcy, a jedynie 25% – ponad 6 lat” (Machaczka, 1998, s. 13).

15 Mówiąc o upadłości, autor ma na myśli upadłość zakładającą likwidację majątku. Według stanu prawnego obowiązującego do 31 grudnia 2015 r. w prawie upadłościowym i naprawczym zdefiniowane były dwie formy upadłości: upadłość likwidacyjna i upadłość układowa. Powodowały one różne skutki dla majątku dłużnika oraz sporządzania sprawozdania finansowego i jego formy. Według stanu prawnego obowiązującego od 2016 r. upadłość układowa zostaje wyłączona z ustawy *Prawo upadłościowe i naprawcze*, a jej podobna forma zostaje zdefiniowana w ustawie restrukturyzacyjnej.

upadłościowej. Uzyskane ze sprzedaży majątku środki pieniężne zaspokajają roszczenia wszystkich wierzycieli zgłoszonych do postępowania, zgodnie z kategorią interesów. Postępowanie upadłościowe ma zatem na celu doprowadzenie do egzekucji i jest skierowane w każdym przypadku do całego majątku dłużnika oraz obejmuje wszystkich wierzycieli, również tych, którzy wcześniej nie wstępowali na drogę sądową przeciw dłużnikowi.

Biorąc pod uwagę wyżej wymienioną zasadę, upadłość często jest utożsamiana z bankructwem, jednak tożsamość ta nie jest w pełni zasadna. Samo ogłoszenie upadłości nie stanowi jedynej drogi do bankructwa. Jeżeli przez pojęcie „bankructwo” można rozumieć niewypłacalność dłużnika, to w tym przypadku upadłość stanowi jedną z wielu konsekwencji bankructwa¹⁶. Często dłużnik okazuje się niewypłacalny już w trakcie zwykłej egzekucji prowadzonej przez komornika. Istnieje możliwość, że wszczęcie egzekucji oraz jej ogłoszenie jest niecelowe, ponieważ brak majątku u dłużnika nie pozwala pokryć nawet kosztów postępowania upadłościowego. W tej sytuacji osoba prawna ulega likwidacji w trybie przewidzianym w przepisach ustrojowych dotyczących danego rodzaju osoby prawnej. W przypadku osoby fizycznej likwidacja polega na trwałym zaniechaniu prowadzenia działalności gospodarczej.

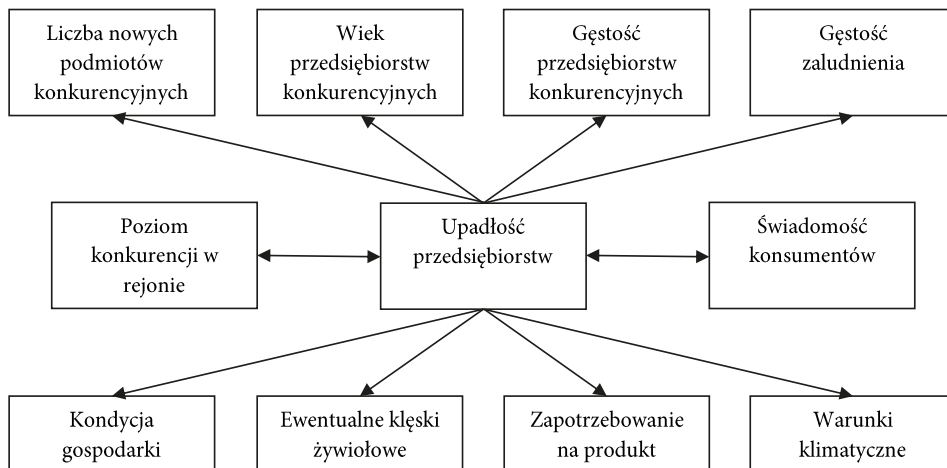
Z teoretycznego punktu widzenia upadłość przedsiębiorstwa jest częścią samoregulacyjnego mechanizmu rynkowego. Upadłość jest czymś złym z punktu widzenia przedsiębiorstwa, natomiast z punktu widzenia całego rynku jest warunkiem jego rozwoju (Szymański, 2005, s. 17). Dlatego coraz częściej upadłość jest oceniana pozytywnie, stanowi bowiem motywację do szybkiego przemieszczania się środków w celu ich lepszego wykorzystania i zapobieżenia w ten sposób likwidacji działalności (Gurgul, 2004, s. 5). Przyczyny upadłości spółek ulegają ciągłej ewolucji wraz z postępem i rozwojem gospodarczym. Powody eksponowane we wczesnym okresie transformacji różnią się znacznie od przyczyn pojawiających się w ostatnich latach. Spowodowane jest to faktem, że zmianie uległy warunki, w jakich funkcjonowały przedsiębiorstwa.

W praktyce gospodarczej wpływ na liczbę upadłości mogą mieć również czynniki niezależne od przedsiębiorców, jednak rozpoznany katalog nie stanowi katalogu zamkniętego (por. rysunek 1.7).

B. Prusak (2007, s. 31–32), na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych, podaje kolejność pogrupowanych przyczyn upadłości:

- wewnętrzne, związane ze sferą operacyjną (1311 wskazań),
- zewnętrzne o charakterze mikroekonomicznym (891),

¹⁶ *Słownik języka polskiego* pod red. W. Doroszewskiego (1968) określa wypłacalność jako rzeczownik od „wypłatny”. Wypłacalny (przestarzała forma „wypłatny”) oznacza: „wywiązujący się z zobowiązań finansowych, sptacający długi w terminie, będący w stanie zapłacić za coś” (Bijak, 2009, s. 19).



Rysunek 1.7. Wybrane czynniki zewnętrzne mogące wpływać na upadłość przedsiębiorstw

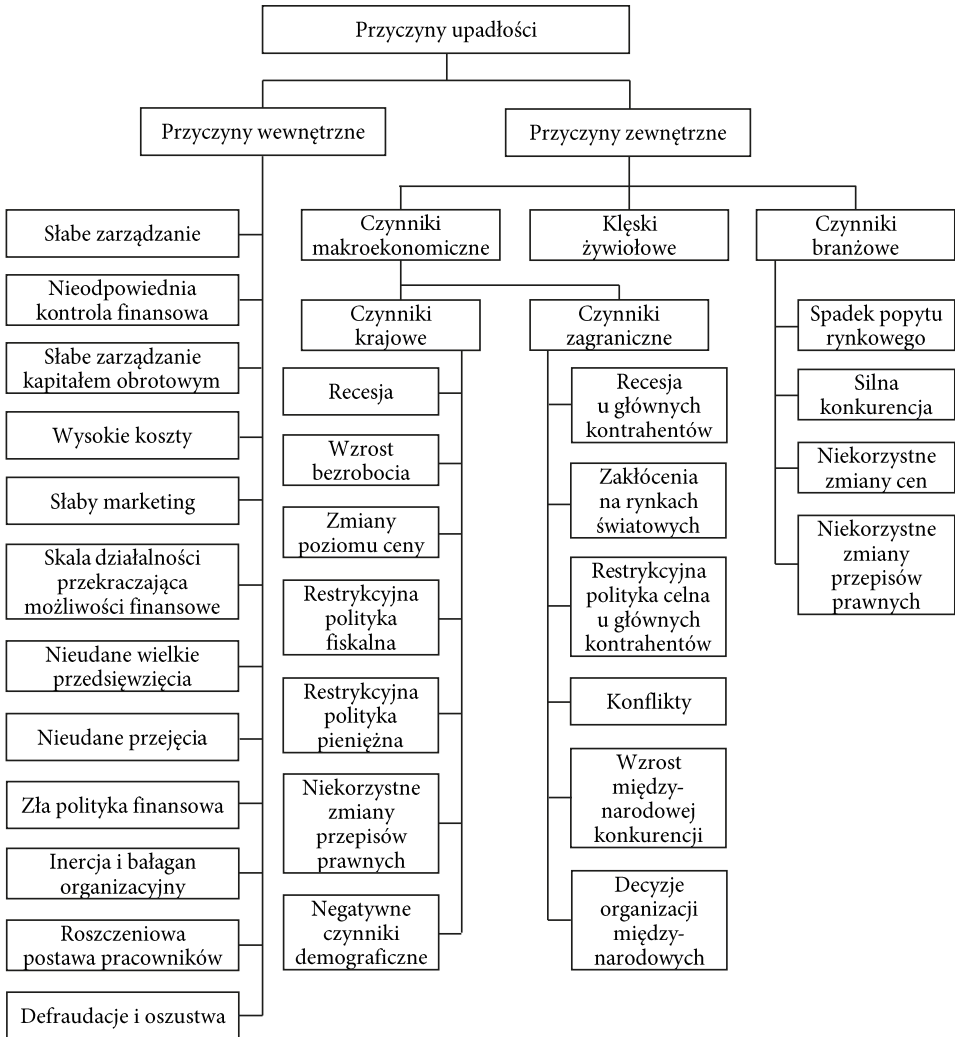
Źródło: opracowanie własne.

- zewnętrzne o charakterze makroekonomicznym (612),
- wewnętrzne, związane ze sferą wewnątrzorganizacyjną (464),
- wewnętrzne, związane z nadzorem właścicielskim (158),
- tragiczne zdarzenia losowe (58),
- celowa upadłość lub upadłość symulowana,
- wewnętrzne, związane ze sferą finansową (563).

Podobny podział przyczyn upadłości wprowadza L. Dorozik (2006, za: Kowalak, 2008, s. 33), uznając przy tym, że występują tylko dwa rodzaje przyczyn – egzogeniczne i endogeniczne (por. rysunek 1.8).

Jednocześnie należy podkreślić, że upadłość podmiotu nie jest zdarzeniem nieprzewidywalnym i nagłym. Trzeba też stwierdzić, że nie można rozpatrywać tego zjawiska w kategorii zdarzenia, lecz raczej traktować je jako postępujący proces o charakterze przyczynowo-skutkowym. Upadłość, jeżeli nie jest rezultatem celowego działania przestępczego człowieka, stanowi wynik walki rynkowej między podmiotami, które funkcjonują w jednej branży, lub błędnych decyzji zarządu. Ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa jest ostatnim ogniwem określonego łańcucha zdarzeń obejmującego również na przykład kryzys finansowy podmiotu czy błędne lub zbyt późne decyzje zarządu¹⁷.

¹⁷ Mówiąc o upadłości przedsiębiorstw, należy odróżnić pojęcia upadłości i likwidacji. „Przez likwidację rozumiemy najogólniej sytuację, kiedy właściciele sami podejmują decyzję o zaprzestaniu działalności. (...) Upadłość jest natomiast szczególną sytuacją prawną, kiedy po spełnieniu pewnych warunków (...) podmiot gospodarczy musi być uznany za upadłego na wniosek wierzycieli, współników lub samego dłużnika” (Gruszecki, 2008, s. 99). Nie bez znaczenia jest fakt, że



Rysunek 1.8. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw

Źródło: Dorozik (2006, za: Kowalak, 2008, s. 33).

W dużym uproszczeniu można powiedzieć, że upadłość podmiotu najczęściej jest następstwem kryzysu finansowego występującego w jednostce. Jednak jest to założenie czysto teoretyczne, ponieważ w praktyce można się również spotkać z upadłością spowodowaną kryzysem zarządzania,

ogłoszenie upadłości w przeciwieństwie do decyzji o likwidacji jest swego rodzaju przymusem. Prawo upadłościowe „uprawnia każdego z wierzycieli, a zobowiązuje dłużnika do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeśli zajdą ku temu przesłanki” (Witosz, 2008, s. 14).

upadłością kontrolowaną czy też upadłością polityczną. Choć każda z nich ma inne podłoże, to ostatecznie prowadzi do likwidacji podmiotu, co z ekonomicznego punktu widzenia oznacza zaniechanie działalności gospodarczej.

Upadłość przedsiębiorstwa można rozpatrywać w aspekcie prawnym i aspekcie ekonomicznym. W sensie prawnym jest ona ustalana sędownie w stosunku do podmiotów posiadających zdolność upadłościową¹⁸. Definiowana jest jako specyficzny rodzaj przymusu do zaspokojenia wierzytelności, dopuszczalnego w przypadku nieterminowego płacenia zobowiązań lub nadmiernego zadłużenia. Następuje w momencie jej ogłoszenia przez sąd, a jej ogłoszenie jest poprzedzone najczęściej kryzysem.

W sensie ekonomicznym bankrutem staje się podmiot, który nie jest w stanie terminowo regulować swoich zobowiązań lub wartość jego majątku nie wystarcza na ich pokrycie. W takiej sytuacji wierzyciele w mniejszym stopniu są zainteresowani kontynuacją działalności podmiotu, a w większym stopniu tym, czy majątek wystarczy na zaspokojenie ich roszczeń finansowych.

Trudno zgodzić się z poglądem, że „upadłość rozpatrywaną z finansowego punktu widzenia określa się jako utratę zdolności płatniczej, która nie ma tendencji zanikającej, przekształca się w trwałe zjawisko. Zjawisko to jest spowodowane brakiem umiejętności utrzymania kosztów poniżej przychodów, co oznacza, że jest to choroba anemicznych, nierentownych jednostek gospodarczych” (Czajka, 1999, s. 63, za: Czerny, 2008, s. 109). Na przykład w grupie jednostek upadających mogą znajdować się również duże spółki giełdowe wykazujące zysk. Warunkiem ogłoszenia upadłości nie są ponoszone straty, ale np. trwała utrata płynności finansowej. Dlatego zagrożone upadłością są również jednostki duże i rentowne. W takim przypadku powodem upadłości staje się najczęściej zjawisko potocznie nazywane „przegrzaniem” lub „przeinwestowaniem”, oznaczające poniesienie nakładów inwestycyjnych powyżej możliwości finansowych. Wreszcie powodem upadłości może być klęska żywiołowa czy inne niespodziewane zjawisko.

Z prawnego punktu widzenia postępowanie upadłościowe składa się z trzech faz. Faza pierwsza obejmuje czynności poprzedzające podjęcie decyzji o ogłoszeniu upadłości, w fazie drugiej następuje likwidacja majątku celem zaspokojenia wierzycieli, a w fazie trzeciej spłata

18 „Wiele systemów prawnych przyjmuje jako zasadę, że wobec każdego podmiotu prawnego może być prowadzone postępowanie upadłościowe. Polski system prawny opiera się na innej zasadzie – ogranicza krąg podmiotów, wobec których postępowanie upadłościowe może być prowadzone. Zdolność upadłościową określa się jako przymiot prawny jakiegoś podmiotu, który umożliwia ogłoszenie jego upadłości” (Jakubecki, Zedler, 2003, s. 7).

wierzytelności i zamknięcie postępowania upadłościowego zakończone wykreśleniem spółki z rejestru¹⁹.

Wniosek o upadłość może wnieść do właściwego terytorialnie sądu rejonowego dłużnik lub wierzyciel²⁰. Musi on spełniać wymogi ustawy – *Prawo upadłościowe* (art. 20–25), jednak jego zawartość jest różna dla wierzyciela (art. 22 i 24) i dłużnika. Do złożenia takiego wniosku są uprawnieni w pierwszej kolejności wierzyciel i dłużnik. Jego złożenie jest prawem wierzyciela i obowiązkiem dłużnika. Podmioty uprawnione do składania wniosku o upadłość to również:

- w stosunku do spółki jawnej – każdy ze współników z osobna,
- w stosunku do przedsiębiorstwa państwowego – organ założycielski i organ uprawniony do reprezentacji Skarbu Państwa,
- w stosunku do osób prawnych i innych jednostek organizacyjnych – każdy, kto ma prawo je reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami,
- w stosunku do osoby prawnej i spółki jawnej będących w stanie likwidacji – każdy z likwidatorów.

Według regulacji polskiego prawa upadłościowego jedyną przesłanką ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność przedsiębiorstwa, która jest określana na podstawie terminowości płatności zobowiązań pieniężnych lub poziomu zadłużenia.

W przypadku nieterminowego regulowania zobowiązań pieniężnych nie ma znaczenia ich rozmiar i nawet w przypadku niewielkiej kwoty zaległości możliwe jest uznanie niewypłacalności dłużnika bez względu na termin wymagalności zobowiązań²¹. Jednocześnie przesłanki te

19 Celem postępowania upadłościowego „jest równomierne zaspokojenie wierzycieli w trybie tzw. egzekucji uniwersalnej, która w przeciwieństwie do egzekucji singularnej skierowana jest do całego majątku dłużnika” (postanowienie Sądu Najwyższego z 23 lutego 2001 r., II CKN 393/00, sygn. akt OSNC 2001/11, poz. 162).

20 Do rozpoznania spraw o ogłoszenie upadłości właściwy jest sąd upadłościowy właściwy dla zakładu głównego przedsiębiorstwa dłużnika (art. 19 ust. 1 prawa upadłościowego). Jeżeli dłużnik ma zakłady w obszarach właściwości różnych sądów i trudno ustalić, który z nich jest zakładem głównym, właściwy jest każdy z tych sądów (art. 19 ust. 2 prawa upadłościowego). Jeżeli dłużnik nie ma w Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorstwa, właściwy jest sąd miejsca zamieszkania albo siedziby dłużnika, a gdy dłużnik nie ma w Rzeczypospolitej Polskiej miejsca zamieszkania albo siedziby, właściwy jest sąd, w którego obszarze znajduje się majątek dłużnika (art. 19 ust. 3 prawa upadłościowego) – postanowienie z 14 października 2007 r. Sądu Rejonowego Katowice-Wschód w Katowicach, Wydział X Gospodarczy w składzie: SSR D. Król, SSR B. Żurek, SSR T. Czaplinski (sygn. akt X GU 165/07).

21 Według stanu obowiązującego do 31 grudnia 2015 r. Zgodnie z brzmieniem prawa upadłościowego „domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu

muszą mieć charakter trwały i znaczący²². Mimo stosunkowo jasnych regulacji na gruncie ustalania niewypłacalności istnieje wiele niejasności, na przykład, „jak można ustalić, że zachodzi opóźnienie w wykonaniu wszystkich zobowiązań pieniężnych przy różnych terminach świadczeń zawartych w ich treści. Ponadto, jak określić przy tym wartość bilansową przedsiębiorstwa, skoro nie znajduje się ona w bilansie, który sam w sobie nie stanowi wystarczającej podstawy do jej ustalenia” (Petraniuk, 2003).

Obowiązujące w Polsce przepisy regulujące działalność niektórych typów podmiotów gospodarczych, które są osobami prawnymi, przewidują bezwarunkowy nakaz podejmowania przez ich zarządy i właścicieli odpowiednich działań w celu zapobieżenia upadłości. Dłużnik lub osoby upoważnione do jego reprezentacji są zobowiązani w określonym terminie zgłosić w sądzie wnioski o ogłoszenie upadłości²³. Brak złożenia wniosku w ustawowo określonym terminie skutkuje sankcjami karnymi zgodnie z *Kodeksem spółek handlowych*²⁴, *Ordynacją podatkową*²⁵ i ustawą o systemie ubezpieczeń²⁶. Istotny jest fakt, że „dla wyłączenia odpowiedzialności członków zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jak i spółki akcyjnej nie ma znaczenia, kto zgłosił żądanie ogłoszenia upadłości, byleby tylko uczynił

zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące” (art. 11 ust. 1a prawa upadłościowego?).

- 22 Zgodnie z brzmieniem prawa upadłościowego obowiązującego do 31 grudnia 2015 r. okres ten nie był określony, a sąd mógł oddalić wniosek, „jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika”. Zgodnie z nowym brzmieniem obowiązującym od 2016 r. możliwość ta została uchylona, a sąd jest zobowiązany ogłosić upadłość w sytuacji, gdy „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” (art. 11 ust. 2 prawa upadłościowego).
- 23 Artykuł 21 prawa upadłościowego w brzmieniu obowiązującym od 2016 r. „dłużnik jest obowiązany, nie później niż w terminie trzydziestu dni od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości, zgłosić w sądzie wnioski o ogłoszenie upadłości” (art. 21 ustęp 1 prawa upadłościowego).
- 24 Zgodnie z tym aktem, kto, będąc członkiem zarządu spółki, nie zgłasza wniosku o upadłość pomimo powstania warunków uzasadniających według przepisów upadłość spółki, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do roku (art. 586 *Kodeksu spółek handlowych*).
- 25 Za zobowiązania podatkowe odpowiadają solidarnie całym swoim majątkiem członkowie jej zarządu, jeżeli egzekucja z majątku spółki okazała się bezskuteczna, a nie wykazali oni, że we właściwym czasie zgłosili wniosek o ogłoszenie upadłości lub nastąpiło to bez ich winy (art. 116 *Ordynacji podatkowej*).
- 26 Zgodnie z nią sankcje z tytułu braku zapłaty składek ubezpieczeniowych (art. 31 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych), do których zapłaty był zobowiązany upadły, są analogiczne jak w przypadku zobowiązań podatkowych.

to w terminie (wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejscowy w Katowicach z 19 listopada 2001, nr I SA/Ka 1734/2000). Oznacza to, że nawet w przypadku zarządu wieloosobowego skutecznym jest wniosek złożony przez jednego członka zarządu, prokurenta czy nawet wierzyciela.

Każdy wniosek o ogłoszenie upadłości, bez względu na składającego, powinien mieć formę pisma procesowego. W przypadku, gdy bilans wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowego oraz połowę kapitału zakładowego, przepisy zobowiązują zarządy spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych do niezwłocznego zwołania zgromadzenia wspólników celem powzięcia uchwał co do dalszego istnienia spółki (art. 233 par. 1 *Kodeksu spółek handlowych*). Jednocześnie pod pojęciem bilansu, obok składnika obligatoryjnie sporządzanego sprawozdania finansowego, kryje się również bilans roboczy sporządzany okresowo na potrzeby zarządu lub instytucji zewnętrznych. W takim przypadku walne zgromadzenie wspólników ma prawo podjąć uchwałę o rozwiązaniu spółki. Pociąga to za sobą jej wykreślenie z Krajowego Rejestru Sądowego. W języku prawniczym błędnie²⁷ za podstawę ogłoszenia upadłości uznaje się często również sytuację, gdy wystąpi nadwyżka pasywów nad aktywami, „którą analogicznie do czystego zysku można nazwać czystą stratą, można uznać za podstawę ogłoszenia upadłości tylko wtedy, gdy strata netto jest wyższa od niepodzielonego zysku z lat ubiegłych pod warunkiem, że jest ona większa od całego kapitału własnego. Tylko w takiej sytuacji majątek nie wystarcza na zaspokojenie długów” (Petraniuk, 2003).

W przypadku gdy złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości przez wierzyciela następuje w złej wierze, prawo przewiduje sankcje wobec składającego wniosek w postaci obciążenia wierzyciela kosztami postępowania, nakazania przez sąd wierzycielowi złożenia publicznego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie. Dłużnikowi przysługuje natomiast przeciwko wierzycielowi roszczenie odszkodowawcze.

Po ogłoszeniu upadłości zarząd nad upadłym obejmuje syndyk, niezwłocznie podejmując czynności mające na celu ustalenie składu i wartości masy upadłości oraz schematu dalszego działania poprzez sporządzenie:

- spisu inwentarza oraz oszacowanie wartości majątku wchodzącego w skład masy upadłości²⁸,

27 Zgodnie z podstawową zasadą rachunkowości ogólna suma aktywów jest równa ogólnej sumie pasywów. Bilans przedsiębiorstwa informuje o tym, skąd pochodzi kapitał i jak jest ulokowany oraz jaki majątek posiada przedsiębiorstwo i jak jest on finansowany.

28 Ustawa *Prawo upadłościowe* i *Kodeks spółek handlowych* nie podają ani sposobu, ani metody szacowania majątku, jednak mając na uwadze, że zgodnie z *Kodeksem spółek handlowych* celem wyceny jest rozpoznanie kwoty możliwej do uzyskania,

- planu likwidacyjnego,
- sprawozdania finansowego.

Z przychodów ze sprzedaży składników masy upadłościowej tworzony jest fundusz masy upadłościowej. Uzyskane środki służą w pierwszej kolejności do zaspokojenia wierzycieli, którzy posiadają prawa zabezpieczone rzeczowo. Po zbyciu majątku obowiązkiem syndyka jest sporządzenie planu podziału masy upadłości, przedłożenie planu podziału sędziemu komisarzowi, ogłoszenie o sporządzeniu wstępnego planu podziału, przyjęcie ewentualnych zarzutów co do planu podziału oraz wniesienie niezbędnych korekt uwzględniających ewentualne zarzuty. Później następuje zatwierdzenie planu podziału przez sędziego komisarza. Uzyskane środki są dzielone według dwóch podstawowych zasad: pierwszeństwa i proporcjonalności.

Pierwszeństwo oznacza podział wszystkich wierzytelności na pięć grup interesu (art. 342 ust. 1 prawa upadłościowego). W przypadku gdy suma przeznaczona osiągnięta ze zbycia masy upadłościowej, pomniejszona o koszty postępowania upadłości i przeznaczona do podziału, nie pozwala na zaspokojenie wszystkich wierzycieli w całości, wierzyciele z dalszych grup podlegają zaspokojeniu dopiero po spłacie całości zobowiązań poprzedzającej kategorii, czyli żaden wierzyciel z dalszej kategorii nie może zostać zaspokojony do czasu, gdy choć jeden z wierzycieli z poprzedniej kategorii nie zostanie zaspokojony w całości.

Proporcjonalność polega na proporcjonalnej spłacie wierzycieli danej grupy. Oznacza to, że wierzyciele z jednej grupy pozostają zaspokojeni w równym stopniu w stosunku do wysokości posiadanych wierzytelności w danej kategorii²⁹.

Wszystkie wierzytelności zabezpieczone hipoteką, zastawem lub w inny sposób podlegają innym regułom zaspokajania, czyli ze środków uzyskanych ze zbycia przedmiotu stanowiącego przedmiot zabezpieczenia po potrąceniu poniesionych kosztów sprzedaży, zgodnie z przysługującą im regułą pierwszeństwa.

Warunkiem zaspokojenia wierzytelności jest jej zgłoszenie na listę, ponieważ „prawo upadłościowe przyjęło zasadę, że zaspokojenie w postępowaniu upadłościowym mogą uzyskać wyłącznie ci wierzyciele, którzy

można podejrzewać, że wskazana jest w tym miejscu wycena według wartości rynkowej. Jednak biorąc pod uwagę, że zgodnie z prawem upadłościowym ustawodawca nakazuje syndykowi w pierwszej kolejności zbyć przedsiębiorstwo w całości, w pewnym sensie uzasadniona byłaby również wycena metodami dochodowymi lub odtworzeniowymi całego przedsiębiorstwa, a nie tylko poszczególnych składników jego majątku.

29 „Zasada ta nakazuje w razie niemożności zaspokojenia całości należności danej kategorii podział istniejących funduszy pomiędzy te należności w sposób stosunkowy do ich wysokości” – glosa do uchwały Sądu Najwyższego z 18 kwietnia 2000 r., III CZP 3/00, OSNC, nr 11/2000, poz. 196.

dochodzą swych roszczeń od upadłego w toku postępowania upadłościowego. W tym celu wierzyciele ci muszą zgłosić swą wierzytelność w trybie uregulowanym w prawie upadłościowym. Dotyczy to również wierzycieli, którzy wygrali proces przeciwko upadłemu i ich roszczenie jest stwierdzone prawomocnym wyrokiem. Zasada, iż zgłoszenie wierzytelności jest jedyną formą dochodzenia wierzytelności podczas postępowania upadłościowego, wywiera wpływ na bieg postępowania rozpoznawczego, które zostało wszczęte przeciwko dłużnikowi przed ogłoszeniem upadłości (zgodnie z postanowieniem Sądu Najwyższego z 23 lutego 2001 r., II CKN 393/00, sygn. akt OSNC 2001/11, poz. 162).

Z prawem upadłościowym i normowaną przez nie problematyką są związane nierozzerwalnie organy postępowania upadłościowego. Do podstawowych uczestników postępowania upadłościowego należą: rada wierzycieli, sędzia komisarz, zgromadzenie wierzycieli i syndyk³⁰.

Ogłoszenie upadłości przedsiębiorcy rodzi również poważne skutki prawne i majątkowe w stosunku do upadłego. Stanowi ono podstawę do rozpoczęcia postępowania upadłościowego. Wniesienie zażalenia na postanowienie o ogłoszeniu upadłości nie wstrzymuje biegu postępowania, czyli postanowienie jest natychmiast wykonywane. Wynika to z celu i skutków ogłoszenia upadłości przez przedsiębiorcę³¹.

Ze względu na skutki prawne ogłoszenia upadłości prawo upadłościowe grupuje skutki ogłoszenia upadłości w trzech głównych kategoriach:

30 Rada wierzycieli jest organem postępowania upadłościowego posiadającym znaczący i zauważalny wpływ na prowadzenie postępowania upadłościowego, fakultatywnie lub obligatoryjnie ustanawianym przez sędziego komisarza. Do jej głównych zadań należy kontrola „czynności syndyka, nadzorcy sądowego i zarządcy oraz powinna służyć im pomocą. Bada również stan funduszy masy upadłości, udziela zezwolenia na wykonanie czynności, które mogą być realizowane tylko za zgodą rady wierzycieli” (Zedler, 2007).

Sędzia komisarz jako organ powołujący radę wierzycieli ma prawo odwołać jej członków oraz zastępców, którzy nie wypełniają należycie powierzonych obowiązków, a w ich miejsce powołać innych. Do jego obowiązków należą w szczególności: kierowanie tokiem prac w postępowaniu upadłościowym, nadzór nad działalnością syndyka, oznaczanie czynności zakazanych syndykowi bez zezwolenia sędziego lub rady wierzycieli. Sędzia komisarz jest wybrany z grona sędziów sądu uczestniczących w składzie sądu, w którym toczy się postępowanie upadłościowe (postanowienie Sądu Najwyższego z 11 marca 1998 r., III CKN 410/97, OSP 1999).

Zgromadzenie wierzycieli jest ustawową instytucją mającą na celu realizację zbiorowego charakteru prowadzonego postępowania upadłościowego, zwoływana przez sędziego komisarza poprzez obwieszczenie (art. 191–200 prawa upadłościowego).

31 Rozpatrując wnioski o ogłoszenie upadłości, sąd w postanowieniu określa upadłego i sposób prowadzenia postępowania oraz czy i w jakim zakresie upadły będzie sprawować zarząd swoim majątkiem.

osoby upadłego (art. 57–60 prawa upadłościowego), zarządu i rozporządzania majątkiem (art. 61–67a prawa upadłościowego) oraz zobowiązań upadłego (art. 91–116 prawa upadłościowego).

Z przepisu art. 57 ust. 1 prawa upadłościowego wynika, że upadły z chwilą ogłoszenia upadłości ma obowiązek wskazać i wydać syndykowi cały swój majątek³², wydać wszystkie dokumenty dotyczące jego działalności, majątku oraz rozliczeń, udzielać sędziemu komisarzowi i syndykowi wszelkich potrzebnych wyjaśnień dotyczących swojego majątku. Sędzia komisarz może postanowić, aby upadły będący osobą fizyczną nie opuszczał terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez jego zezwolenia (art. 57 ust. 3 prawa upadłościowego)³³. Naruszenie powyższych obowiązków może skutkować sankcją grzywny z możliwością zamiany na areszt (art. 1052 i 1053 *Kodeksu postępowania cywilnego*) lub odpowiedzialnością karną upadłego oraz osób uprawnionych do jego reprezentacji (art. 522 i 523 prawa upadłościowego).

„Z chwilą ogłoszenia upadłości upadły traci na rzecz syndyka prawo zarządu, korzystania i rozporządzania swoim majątkiem. Dlatego upadły nie może być stroną żadnego postępowania sądowego dotyczącego mienia wchodzącego w skład masy upadłości. Stroną tego postępowania może być tylko syndyk” (Gurgul, 2000, s. 294). Syndyk działa jedynie w imieniu upadłego, tym samym na gruncie prawa podatkowego „nie jest on odrębnym podatnikiem. Podatnikiem nadal pozostaje upadły, który nie stracił przez ogłoszenie upadłości prawa własności swego majątku (zgodnie z wyrokiem Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejskowy w Poznaniu z 25 listopada 1994 r., nr SA/P 1952/94). Ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa nie pozbawia go podmiotowości prawnej ani prawa własności majątku, powoduje jedynie odebranie zarządowi możliwości korzystania i rozporządzania majątkiem (zgodnie z wyrokiem Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejskowy w Szczecinie z 18 listopada 1997 r.). W konsekwencji tego wszystkie czynności prawne podjęte przez upadłego po ogłoszeniu upadłości nie mogą mieć żadnych skutków prawnych dotyczących masy upadłości lub osoby upadłego. Jednak w sytuacji, gdy kontrahent wykonał umowę, która została zawarta przed ogłoszeniem upadłości, a zakończona po rozpoczęciu postępowania upadłościowego, ma on prawo dochodzić zwrotu tego, o co wzbogaciła się masa upadłości. Wszelkiego rodzaju płatności dokonane do rąk upadłego nie mogą być uznane za

32 Obowiązek upadłego do wskazania całego swego majątku obejmuje też konieczność przekazania szczegółowych informacji odnośnie do poszczególnych składników majątkowych w przedmiocie ich położenia, sposobu wykorzystania i zarządu, podstawy prawnej własności oraz obciążeń itp.

33 Przepis ust. 3 stosuje się odpowiednio do członków organu zarządzającego upadłego niebędącego osobą fizyczną – art. 57 ust. 4 prawa upadłościowego.

skuteczne w stosunku do masy upadłościowej. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy płatnik nie mógł dowiedzieć się o ogłoszeniu upadłości.

Termin „majątek” ma w aktach i orzeczeniach prawnych podwójne znaczenie: szersze, obejmujące wszystkie składniki bilansu, czyli aktywa i źródło ich finansowania, i węższe, obejmujące wyłącznie aktywa³⁴. Masa upadłościowa ma służyć do zaspokojenia wierzycieli w jak najwyższym stopniu, dlatego „podstawową trudność sprawia określenie, co należy rozumieć przez pojęcia «zobowiązania» i «majątek». Wydaje się, że utożsamianie tych pojęć z aktywami i pasywami w rozumieniu przepisów ustawy o rachunkowości (dalej UoR) stanowiłoby uproszczenie problemu. Aktywa są to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych, zaś pasywa to źródła finansowania aktywów” (<http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=162>). Uznanie, że pasywa lub ich część stanowią majątek można uznać za błędne. Utożsamianie majątku wyłącznie z aktywami również można uznać za zbyt daleko idące uproszczenie. „Dlatego też należy przyjąć, że termin «zobowiązania» użyty w przepisie art. 11 par. 2 ustawy oznacza długi będące składnikiem treści danego stosunku zobowiązaniowego, zaś «majątek» to w rzeczywistości mienie, którego definicja znajduje się w art. 44 *Kodeksu cywilnego*, czyli własność i inne prawa majątkowe” (<http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=162>).

Reasumując, można powiedzieć, że „w skład masy upadłości wchodzi wszystko to, co może zostać spieniężone. Będą to więc ruchomości, nieruchomości, wierzytelności i inne prawa majątkowe, do których można zaliczyć między innymi udziały w spółkach z o.o. i akcje spółek akcyjnych, prawa autorskie, prawa dotyczące znaków towarowych itp.” (zgodnie z uchwałą Sądu Najwyższego z 27 maja 1993 r., III CZP 61/93; zob. też Nazarewicz, 1994). To właśnie z masy upadłościowej zaspokajani są wierzyciele, a mając na względzie główny cel postępowania upadłościowego³⁵, właściwe zdefiniowanie tego pojęcia staje się kluczowe dla postępowania upadłościowego.

Biorąc pod uwagę występowanie definicji dotyczących majątku, zobowiązań, aktywów i pasywów często wzajemnie się wykluczających,

34 Na przykład: „Przyjęcie lub odrzucenie założenia o kontynuacji działalności ma wpływ na sposób księgowej wyceny składników majątku firmy. W razie jego przyjęcia przy bilansowej wycenie aktywów i pasywów stosuje się zasady ujęte w art. 28 UoR. W przeciwnym wypadku należy bezwzględnie stosować zasady wyceny majątku wskazane w art. 29 UoR” (Kościelnik, <http://www.owp.trzcianka.pl/Wiadomosci/Pazdziernik/w1pazd.html>)

35 Zgodnie z prawem upadłościowym głównym celem postępowania upadłościowego jest zaspokojenie wierzycieli w jak najwyższym stopniu środkami uzyskanymi ze spieniężenia masy upadłościowej.

bardzo istotnych w postępowaniu upadłościowym, należy jednoznacznie zdefiniować je w ustawie dotyczącej upadłości, ustawie o rachunkowości lub podrzędnych aktach prawnych.

Brakuje również legalnego, jednoznacznego określenia pojęcia wartości zbywczej zawartego w przepisach *Kodeksu spółek handlowych*, co przy jednoczesnej kolizji sposobu wyceny majątku wskazanego przez ustawę o rachunkowości powoduje, że wartości zawarte w bilansach likwidacyjnych nawet jednego podmiotu mogą się znacząco różnić w zależności od osoby sporządzającej sprawozdanie finansowe.

Jednocześnie trudno ocenić pozytywnie ustawowe terminy sporządzenia sprawozdania finansowego na dzień ogłoszenia upadłości. Zdaniem autora trzydziestodniowy termin w zestawieniu z dużą pracochłonnością rzetelnego sporządzenia sprawozdań finansowych i niefinansowych jest zdecydowanie za krótki. Należy zauważyć, że sprawozdanie finansowe, w szczególności bilans, musi zostać sporządzone według całkowicie odmiennych zasad niż było sporządzane wcześniej. Majątek musi zostać wyceniony według wartości zbywczej³⁶ lub możliwej do uzyskania w drodze zbycia³⁷, jednak nie wyższej niż w wartości netto wykazywanej dotychczas w bilansie. Jest to bez wątpienia możliwe do wykonania, ale nie w tak krótkim czasie.

1.3. Istota wartości przedsiębiorstwa i metody jej wyceny

Wycena przedsiębiorstwa oznacza działanie mające na celu ustalenie jego wartości. Pojęcie wartości³⁸ jest jednym z tych, które nie mają prostej, jednoznaczonej definicji; wartość stanowi wszystko to, co dla człowieka posiada jakikolwiek walor (Kuc, Paszkowski, 2007, s. 16). Istotne jest jednak, że „wartość nie jest związana z danym dobrem i nie polega na jego przymiotach zmysłowych, ale rodzi się dopiero z chwilą obudzenia się naszego pożądanego, a znika, gdy to pożądanie gaśnie. Wartość zależy od pożądalności i jest zmienną również indywidualnie, jak też i czasowo”

36 Termin pochodzący z *Kodeksu spółek handlowych*.

37 Termin pochodzący z ustawy o rachunkowości.

38 Wartość (*value*) jest kategorią uniwersalną, wieloznaczną. A. Black i współautorzy (2000, s. 17) rozpatrują ją w dwóch ujęciach: albo jako rzeczownik, i wówczas jest to cecha powodująca chęć posiadania lub też użyteczność, albo jako czasownik, co oznacza wycenę, określanie wartości oraz cenie.

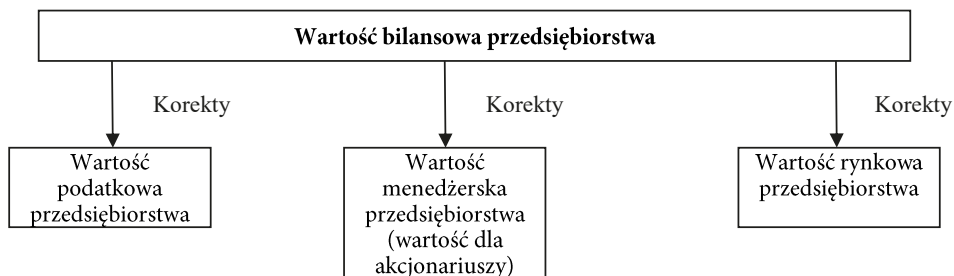
(Ciompa, 1910, s. 7). Najogólniej rzecz ujmując, „wartość jest to cecha lub zespół cech właściwych osobie lub rzeczy, stanowiących o jej walorach, cennych dla ludzi, mogących zaspokoić ich potrzeby” (Grudzewski, Hejduk, 1999, s. 200). Pojęcie to jest używane w wielu dyscyplinach społeczno-ekonomicznych, takich jak psychologia, filozofia, socjologia i ekonomia, co świadczy o jego wieloznaczności.

Od dawna pojęcie wartości było kojarzone najczęściej z kategorią wartości wymiennej, która jest wynikiem skłonności potencjalnych nabywców do zaoferowania w zamian za dane dobro określonej ilości innego dobra lub pieniądza jako uniwersalnego środka wymiany. Aktualne do dzisiaj jest stwierdzenie P. Ciompy (1910, s. 7), że „w praktyce dowiadujemy się o wysokości wartości prawie wyłącznie drogą wymiany”. Innym podejściem jest traktowanie wartości jako możliwości uzyskania użytków, co można określić jako wartość użytkową danego dobra. Wynika ona z pożytków, które mogą być uzyskane z danego dobra, nazywanych użytecznością. Autorzy tych koncepcji zwracają uwagę na fakt, że istnienie wartości użytkowej warunkuje istnienie wartości wymiennej (Ricardo, 1957, s. 7).

W świetle powyższych stanowisk trudno jest jednoznacznie określić wartość szczególnego dobra, jakim jest przedsiębiorstwo. Można jedynie stwierdzić, że jest to zdolność majątku do dostarczania właścicielowi strumienia wolnych przepływów pieniężnych mogących przybierać formę zysku. Wartość przedsiębiorstwa to zatem koncepcja dotycząca wymiany lub możliwości pomnożenia zainwestowanego kapitału (szerzej zob. Kamela-Sowińska, 2006, s. 9–16; Szczepankowski, 2007, s. 41–50). Dlatego w odniesieniu do przedsiębiorstw lub ich zorganizowanej części najbardziej zasadne wydaje się określenie wartości na podstawie planowanych korzyści, jakie mogą one przynieść w przyszłości. Inaczej mówiąc, wartość przedsiębiorstwa, z ekonomicznego punktu widzenia, opiera się głównie na jego zdolności do pomnażania zasobów majątkowych.

Różnorodność wartości przedsiębiorstwa spowodowana jest tym, że „(...) konkretne sposoby pomiaru wartości wiążą się z równoległym występowaniem licznych jej koncepcji” (Kamela-Sowińska, 2006, s. 9). Księgowa wartość przedsiębiorstwa „może być zdefiniowana w sposób bardzo precyzyjny, dzięki określeniu zarówno źródła pochodzenia zasad jej ustalania, jak i przedmiotu wyceny” (Walińska, 2004, s. 35). Wartości przedsiębiorstwa określone w inny sposób nie są już tak jednoznaczne i mogą różnić się od jego wartości księgowej (bilansowej) – por. rysunek 1.9.

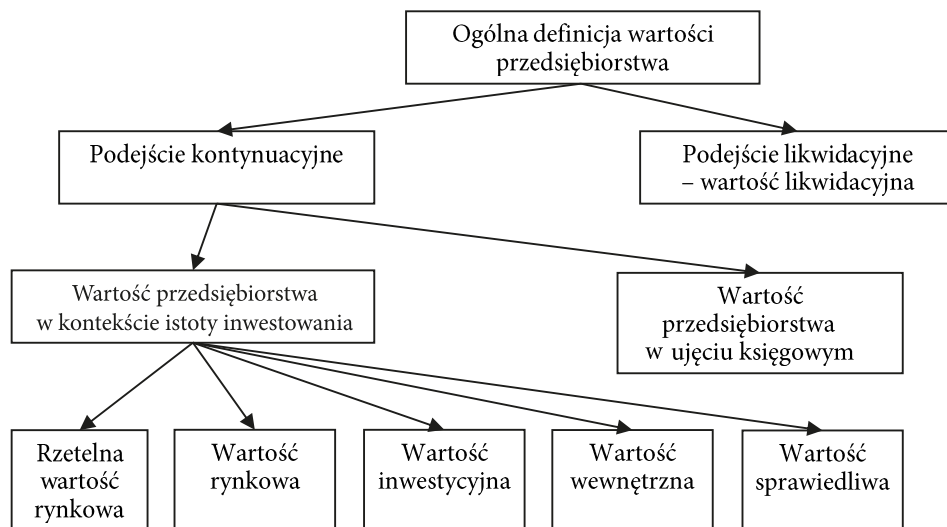
Przedsiębiorstwo może przedstawiać różne wartości, jednak punktem wyjścia do ich określenia jest wartość bilansowa. Najczęściej modele wartości przedsiębiorstwa są opracowane w warunkach założenia kontynuacji jego działalności i na tym gruncie istnieje wiele sposobów ich prezentacji. W praktyce, oprócz wartości przedsiębiorstwa kontynuującego działalność, można też mieć do czynienia z wartością przedsiębiorstwa w warunkach



Rysunek 1.9. Wartość bilansowa przedsiębiorstwa i jej modyfikacja

Źródło: Walińska (2004, s. 32).

braku kontynuacji działania. Ciekawy przykład prezentacji możliwych wartości przedsiębiorstwa przedstawia W. Skoczylas (por. rysunek 1.10), traktując jego wartość likwidacyjną jako jedną z możliwych wartości.

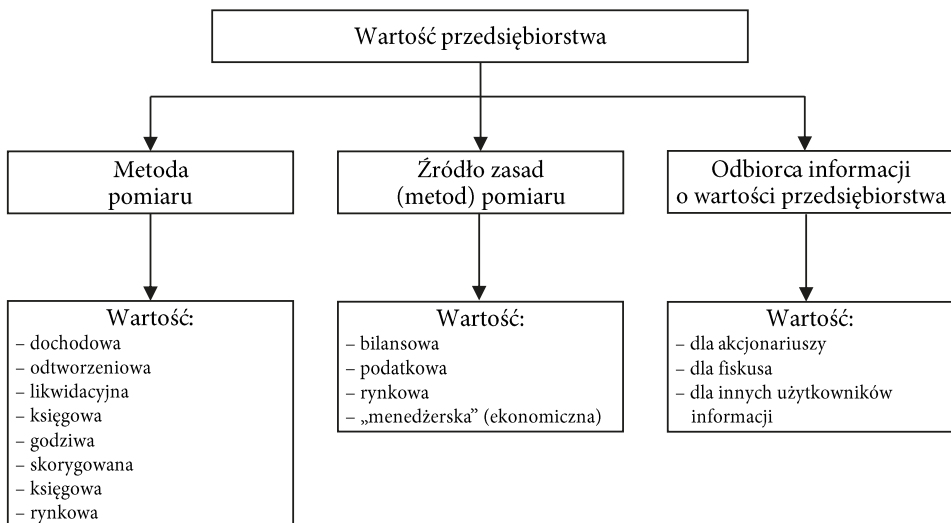


Rysunek 1.10. Definicje wartości przedsiębiorstwa

Źródło: Skoczylas (2007, s. 19).

Wyjaśnienie pojęcia „wartość przedsiębiorstwa” jest możliwe jedynie po określeniu, czym ona jest oraz co i w jakim stopniu o niej decyduje. W literaturze można znaleźć wiele wariantów jej definicji. Adaptując nomenklaturę służącą do określania wartości aktywów według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), w przypadku przedsiębiorstwa kontynuującego działalność można mówić o jego wartościach: bieżącej, bilansowej, ekonomicznej i godziwej (*Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1999*, s. 1360).

Ustalając wartość przedsiębiorstwa, należy pamiętać, że „nabywca przedsiębiorstwa lub zorganizowanej jego części płaci nie tyle za składniki majątkowe, lecz za prawo do korzyści, jakie będzie mógł osiągać z tytułu własności. Korzyści te zależą nie tyle od obecnej kondycji ekonomiczno-finansowej, co od możliwości kontynuowania w przyszłości opłacalnej działalności gospodarczej” (Janik, 2007, s. 42). Do rozpoczęcia wyceny przedsiębiorstwa konieczny jest wybór jednej z wartości: „księgowej, odtworzeniowej, likwidacyjnej lub wartości jako wielokrotności zysków przedsiębiorstwa, które łączą wartość nie tyle z działalnością przedsiębiorstwa, ile z nim samym” (Suszyński, 2007, s. 89). Wybór jednego z rodzajów wartości determinuje metodę pomiaru, zasady ustalania, a także odbiorców informacji o wartości przedsiębiorstwa (por. rysunek 1.11).

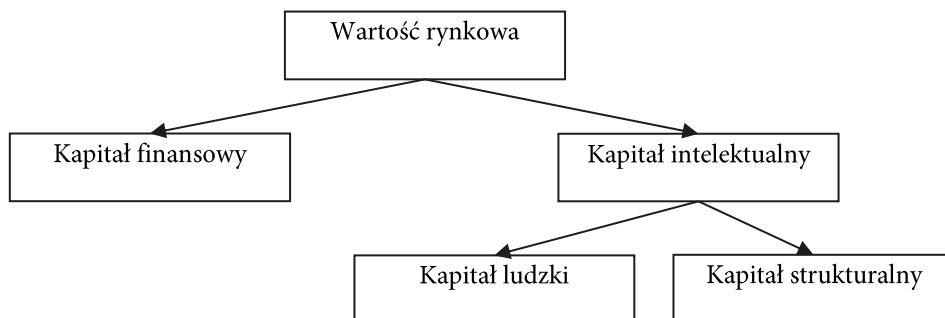


Rysunek 1.11. Wartość przedsiębiorstwa – zasady pomiaru i jej użytkownicy

Źródło: Walińska (2004, s. 32).

Z rozważań zawartych w literaturze poświęconej wycenie przedsiębiorstwa wynika jednoznacznie, że „mimo bogatych doświadczeń krajów o rozwiniętej gospodarce ani praktyka, ani teoria nie dostarczają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, ile warte jest przedsiębiorstwo” (Kasiewicz, Mączyńska, 1999, s. 147–148). Wyceniając przedsiębiorstwo jako zorganizowaną całość, nie można zapominać o wartości firmy będącej wyrazem wartości rozpoznawalnej marki, otoczenia, położenia

geograficznego itp. Problem ten dotyczy nie tylko znaku firmowego, ale też wielu innych rodzajów aktywów³⁹ (por. rysunek 1.12).



Rysunek 1.12. Model wartości rynkowej firmy

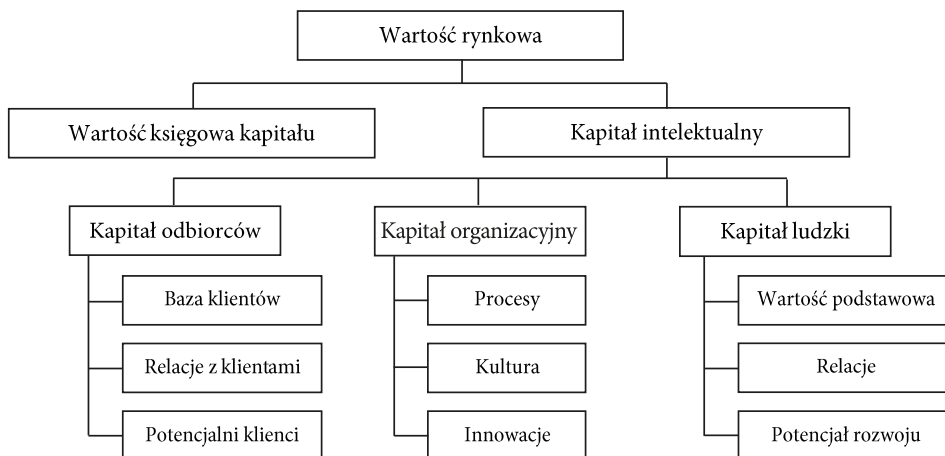
Źródło: Edvinsson, Malone (2001, s. 45, za: Bagińska, 2007, s. 214).

T. Dudycz (2002, s. 249) podkreśla, że z powodu szybkiego postępu coraz ważniejsze w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa stają się jego składniki niematerialne, nazywane wartościami miękkimi (*soft values*) lub ukrytymi składnikami majątkowymi (*hidden assets*)⁴⁰, powodujące wzrost jego wartości rynkowej często do poziomu kilkakrotnie większego od wartości księgowej. Z obserwacji autora wynika, że w przedsiębiorstwach upadających wymienione wartości mają najczęściej relatywnie małą wartość lub nie mają jej wcale, choć oczywiście nie jest to regułą.

Niezależnie od składników wartości przedsiębiorstwa jedną z ważniejszych informacji o przedsiębiorstwie jest jego wartość rynkowa. Jej precyzyjne określenie jest możliwe tylko w przypadku spółek notowanych na giełdzie. Nieco mniej dokładnie można określić wartość rynkową innymi metodami, pamiętając o tym, że nieodłącznym atrybutem każdego przedsiębiorstwa jest jego majątek, na który składają się dwa podstawowe elementy: substancja materialna i elementy niematerialne. Te dwie podstawowe grupy składników tworzących majątek przedsiębiorstwa są komplementarne i jako nierozłączne elementy decydują o osiągniętych przez podmiot wynikach finansowych i jego pozycji na rynku (por. rysunek 1.13).

³⁹ Na przykład marka Coca-Coli, wyceniana na 45–70 mld USD, figurowała w jej bilansie w kwocie 1 USD (zob. *GlobalBrands*, 2007; *100 czołowych marek*).

⁴⁰ Na przykład: wiedza pracowników, kultura organizacji, zasoby informatyczne, kontakty z klientami.



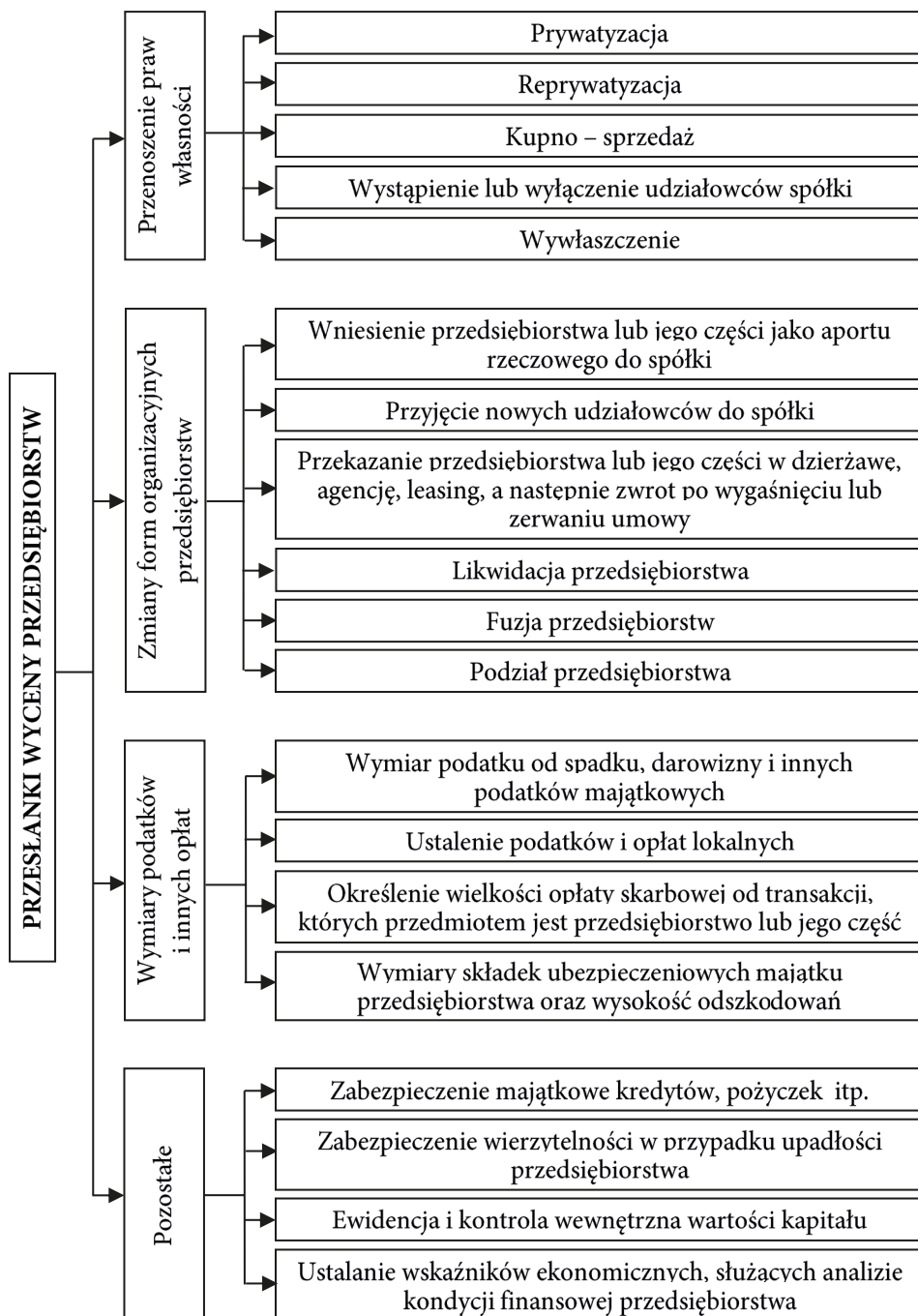
Rysunek 1.13. Elementy wartości rynkowej przedsiębiorstwa

Źródło: Kowalkiewicz (2007, za: Falkiewicz, 2007, s. 274).

Podobne stanowisko prezentuje D. Pelc (1999, s. 88–89), stwierdzając, że na wartość przedsiębiorstwa w ujęciu majątkowym składa się nie tylko suma wartości rynkowej aktywów rzeczowych i identyfikowalnych wartości niematerialnych i prawnych netto działalności operacyjnej, ale również suma aktywów pozaoperacyjnych oraz złożonych wartości niematerialnych i prawnych niewykazanych w bilansie podmiotu.

Reasumując, należy stwierdzić, że wartość przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników. Według Rossa i współautorów (1999, s. 42) aktywa, od których zależy wartość przedsiębiorstwa, można podzielić na bilansowe (majątek trwały i majątek obrotowy) oraz pozabilansowe (reputacja przedsiębiorstwa i pracownicy).

Najbardziej istotnym elementem przy wyborze metody wyceny jest jej cel. Jest on głównym czynnikiem wyznaczającym metodę wyceny i jej zakres. Decyduje on o tym, czy przedmiotem wyceny jest tylko majątek przedsiębiorstwa lub jego część czy też przedsiębiorstwo jako całość. Z funkcji wyceny wynika natomiast, że prowadzi ona z jednej strony do ustalenia wartości przedmiotu, stanowiąc w przypadku zamiaru jego zbycia podstawę oferty wyjściowej sprzedawcy i nabywcy, z drugiej strony określa granice, w jakich może zawierać się cena. Cel i wynikający z niego zakres wyceny są zgodne z podstawą doboru metody wyceny, za pomocą której oszacowana jest wartość przedsiębiorstwa lub składników jego majątku. Dlatego wybór określonej metody wyceny przedsiębiorstwa jest ściśle zdeterminowany przesłanką jej sporządzenia, a zróżnicowanie mierzonych przedmiotów, celu wyceny i jej adresata jest przyczyną występowania dużej liczby metod wyceny (por. rysunek 1.14).



Rysunek 1.14. Przesłanki wyceny przedsiębiorstw

Źródło: Borowiecki (red., 1995, za: Kamela-Sowińska, 2006, s. 26).

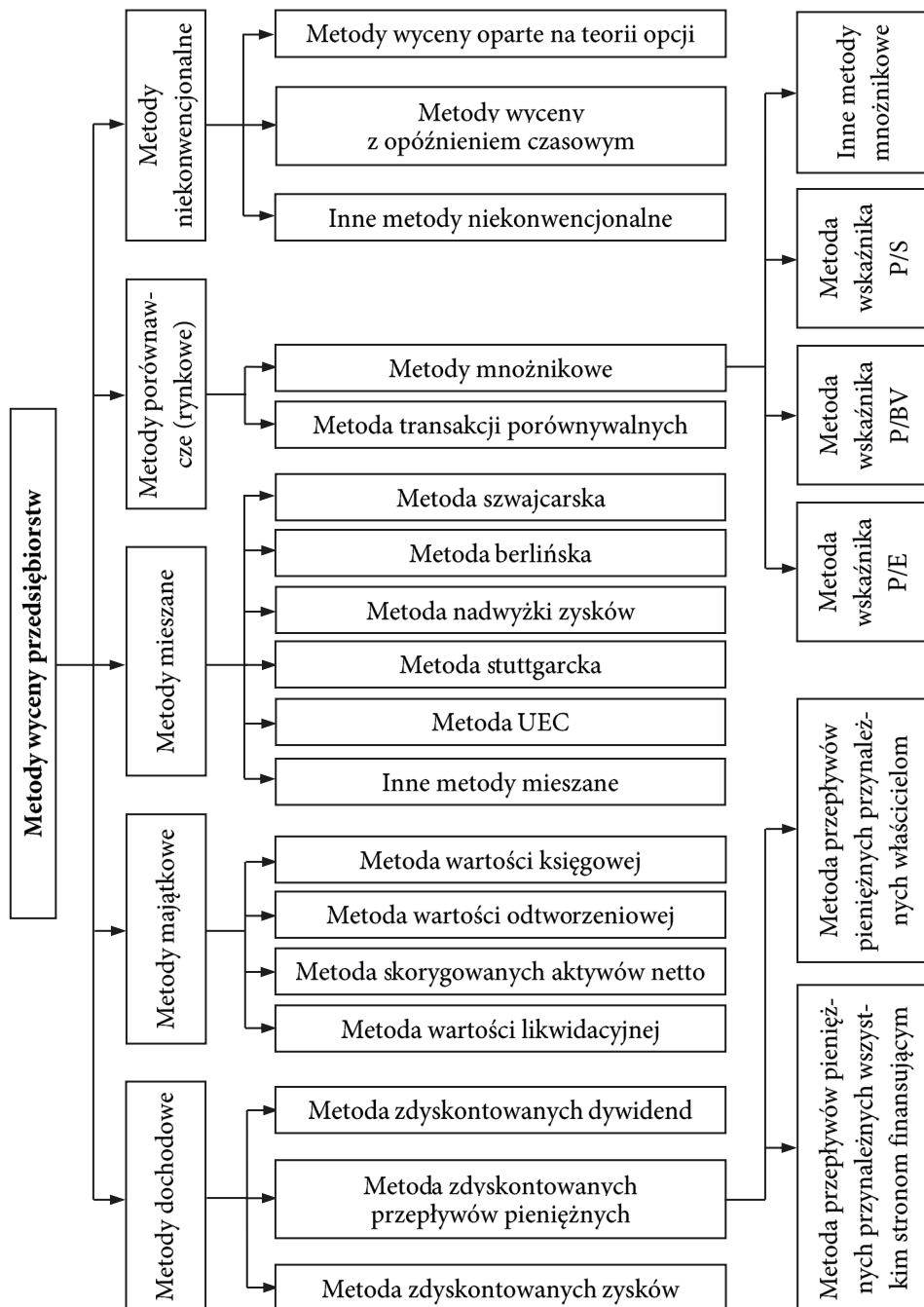
Bardzo ważne dla rzetelnej wyceny jest jednoznaczne zdefiniowanie przedmiotu wyceny, co wynika z różnorodności wycenianych przedsiębiorstw i różnego sposobu przeznaczenia. Jest to kolejną przyczyną funkcjonowania tak wielu metod wyceny. Należy również pamiętać, że każda metoda ma kilka nazw stosowanych w literaturze zamiennie. Choć w piśmiennictwie takie terminy, jak „techniki wyceny”, „sposoby wyceny” lub „podejścia wyceny” są stosowane zamiennie, w niniejszym opracowaniu konsekwentnie używany jest termin „metody wyceny” mający to samo znaczenie co wymienione wcześniej określenia.

Klasyfikacja metod wyceny jest różna, w zależności od przyjętych kryteriów. Można je podzielić na wiele różnych sposobów, tworząc z nich grupy metod wyceny mające wspólne cechy (por. rysunek 1.15).

Klasycznymi metodami wyceny przedsiębiorstw są metody dochodowe i majątkowe. Wycenę metodami dochodowymi sporządza się przy założeniu, że przedsiębiorstwo jest dobrem uzależnionym od korzyści finansowych, które będzie generować, a nabywca zapłaci cenę, której wysokość uzależni od przewidywanego dochodu, jaki w przyszłości spodziewa się uzyskać z inwestycji. Uważa się je za jedne z bardziej praktycznych i niezawodnych metod w przypadku przedsiębiorstw planujących działalność w długim okresie. Szczególną uwagę poświęca się metodom opartym na dyskontowaniu strumieni wolnych przepływów pieniężnych, ponieważ ich zastosowanie najlepiej odzwierciedla wartość rynkową przedsiębiorstwa. Dochodowe metody wyceny przedsiębiorstw są często określane jako metody zdyskontowanego dochodu ekonomicznego, który na potrzeby wyceny może być definiowany kilkoma sposobami; najczęściej wymienia się spośród nich dywidendy, przepływy pieniężne i zyski księgowe (Zarzecki, 1999, s. 24). Tworzą one grupę metod, które są wykorzystywane w wycenie podmiotów działających na rynku. Metody dochodowe uwzględniają wartość pieniądza w czasie, mają uniwersalny charakter i mogą być narzędziem wykorzystywanym w podejmowaniu decyzji strategicznych przedsiębiorstwa⁴¹. „Wycena podmiotu gospodarczego bazująca na wartości jego majątku nie uwzględnia produktywności, lecz tylko wyabstrahowaną substancję materialną. Można stwierdzić, iż o wartości decydują nakłady poniesione wcześniej na jej utworzenie oraz bieżąca wartość takiej samej substancji” (Luty, 1994, s. 150).

Ze względu na kategorię strumienia przepływów pieniężnych oraz w konsekwencji doboru właściwej stopy dyskontowej w podejściu dochodowym do wyceny jednostki można wyróżnić cztery podstawowe metody:

41 Metody te mogą być stosowane do wyceny inwestycji przynoszących lub mogących przynosić w przyszłości zyski. Do ich stosowania niezbędna jest znajomość uzyskiwanego dochodu (Panfil, 2008, s. 46).

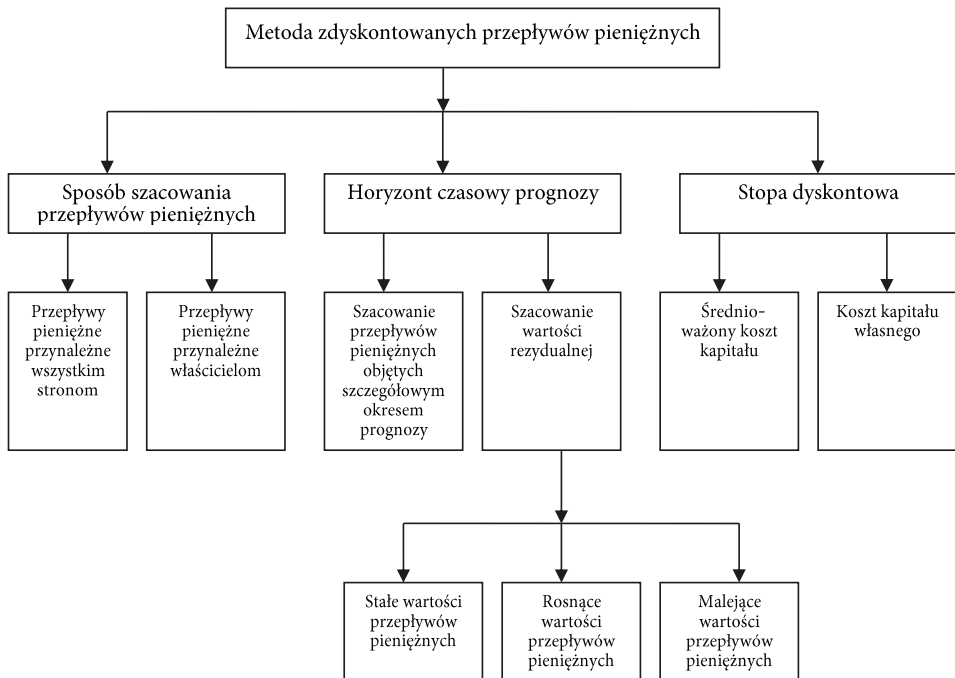


Rysunek 1.15. Klasyfikacja metod wyceny wartości przedsiębiorstwa

Źródło: D. Zarzecki (1999, s. 58, za: Szczepankowski, 2007, s. 199).

- 1) metodę opartą na dyskontowaniu sald wolnych przepływów pieniężnych,
- 2) metodę opartą na dyskontowaniu sald przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom,
- 3) metodę opartą na dyskontowaniu sald przepływów pieniężnych przynależnych wszystkim stronom finansującym przedsiębiorstwo,
- 4) metodę skorygowanej wartości bieżącej.

Stwierdzenie, że wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest równa bieżącej wartości zdyskontowanych przepływów pieniężnych, które nastąpią w przyszłości, nie może być traktowane dosłownie, ponieważ każde przedsiębiorstwo ma określoną wartość nawet w sytuacji, gdy nie zakłada się osiągnięcia przychodów w przyszłości. Przeprowadzając wycenę jedną z wymienionych powyżej metod, należy określić kilka czynników (Szczepankowski, 2007, s. 205) – por. rysunek 1.16:



Rysunek 1.16. Składniki metod zdyskontowanych przepływów pieniężnych (*discounted cash flows* – DCF)

Źródło: Szczepankowski (2007, s. 205).

- poziom możliwych do osiągnięcia przyszłych wolnych przepływów pieniężnych,
- horyzont czasowy objęty wyceną,

- stopę dyskontową bazującą na rachunku prognozowanego poziomu kosztu kapitału finansującego działalność przedsiębiorstwa,
- wartość rezydualną jednostki wyznaczoną na koniec okresu.

Należy również nadmienić, że „w wielu przypadkach największa część wartości całkowitej generowana jest w okresie kontynuacji. Z tego powodu wiele osób korzysta także z innych metod, lecz metody oparte na zdyskontowanych przepływach gotówkowych mają wiele zalet, ponieważ można je tak interpretować i stosować, by poprzeć swoją opinię. Tak naprawdę mogą być nieocenione, gdy próbujemy zrozumieć różne kwestie związane z określeniem wartości firmy, choć ich zastosowanie rynkowe dla danego przypadku może być ograniczone. Dzieje się tak na przykład w przypadku nowych emisji akcji, gdzie od dawna stosuje się metody oparte na wskaźniku cena/zysk” (Mills, 1998, s. 118). Gdy chce się poznać wartość przedsiębiorstwa zbywanego w częściach lub w postaci składników majątku, metoda DCF nie znajdzie zastosowania. W ocenie wartości przedsiębiorstwa znajdującego się w fazie kryzysu lub postępowania upadłościowego, dokonywanej pod kątem możliwości uzyskania zysku, należy raczej oprzeć się na danych pochodzących sprzed tego okresu, stosując odpowiednie dyskonto.

Metoda zdyskontowanych zysków jest podobna w konstrukcji do metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Różnica polega na tym, że zakłada w kalkulacji tylko przyszłe zyski netto, czyli opiera się na dyskontowaniu prognozowanych wartości średniorocznego zysku operacyjnego po opodatkowaniu (*net operating profit after tax* – NOPAT), który jest dyskontowany przeciętną stopą ważonego kosztu kapitału przedsiębiorstwa. Od wyniku wyceny odejmuje się wartość zobowiązań jednostki i w ten sposób otrzymuje się wartość przedsiębiorstwa. Metoda ta cechuje się względną szybkością i prostotą wyznaczenia wartości firmy. Jej poważną wadą jest natomiast to, że opiera się na daleko idących uproszczeniach⁴². Przy jej zastosowaniu wartość przedsiębiorstw rentownych będzie zdecydowanie większa niż wartość przedsiębiorstw deficytowych.

Metoda zdyskontowanych dywidend polega na założeniu, że wartość podmiotu jest uzależniona tylko od wielkości potencjalnej dywidendy. W metodzie tej wyeliminowane są koniunkturalne zmiany ceny akcji stanowiących źródło wahań wartości samego przedsiębiorstwa. Stosowana jest ona najczęściej do wyceny spółek, które są notowane na rynkach publicznych. W związku z tym, że w przypadku niekontynuowania działalności właścicielom nie zostaje wypłacona dywidenda, a ocena wartości przedsiębiorstwa nie służy do poznania wartości przez właścicieli, lecz

42 Na przykład zysk operacyjny po opodatkowaniu nie w pełni oddaje sytuację finansową jednostki odzwierciedloną w jej przepływach pieniężnych.

przez wierzycieli, użycie tej metody do wyceny przedsiębiorstwa na potrzeby postępowania upadłościowego traci sens.

Z kolei wycena przedsiębiorstwa metodami majątkowymi jest przeprowadzana przy założeniu, że wartość przedsiębiorstwa zależy od wartości aktywów będących w jego posiadaniu. Metody te mogą przybrać różne postacie, między innymi wartości księgowej, wartości skorygowanej, wartości likwidacyjnej i wartości odtworzeniowej. Nie nadają się one do wyceny podmiotów usługowych, młodych, wymagających niskich nakładów kapitałowych, podmiotów mających unikalną technologię lub wartościowe patenty czy licencje. Pozwalają na określenie wartości majątkowej brutto, odpowiadając na pytanie, ile warte są aktywa przedsiębiorstwa bez uwzględniania struktury finansowania majątku lub wartości majątkowej netto i informując, jaką wartość mają aktywa pomniejszone o wszystkie zobowiązania. Podstawą określenia wartości wszystkich aktywów i zobowiązań mogą być wartości ujęte w księgach rachunkowych wycenianego podmiotu.

W podstawowym wariantcie metody wartości księgowej wartość przedsiębiorstwa jest określona jako wartość jego aktywów netto, czyli kapitału własnego, w momencie ich wyceny. Podstawową zaletą tej metody jest prostota, ponieważ opiera się ona tylko na badaniu bilansu podmiotu. Przeprowadzenie wyceny sprowadza się do odczytania jednej pozycji – kapitał własny w bilansie, który jest sporządzany według ogólnie znanych i określonych ustawowo zasad (UoR). Inaczej mówiąc, wartość podmiotu stanowi różnicę pomiędzy wartością aktywów a łączną kwotą zobowiązań przedsiębiorstwa (Panfil, 2008, s. 37):

Wartość przedsiębiorstwa = aktywa – zobowiązania = kapitał własny.

„Jako wartość historyczna stanowi spójną koncepcję wykorzystywaną na potrzeby rachunkowości. Jej powiązanie z wartością przedsiębiorstwa w kontekście istoty inwestowania jest niewielkie. Może ona stanowić bazę odniesienia dla inwestorów” (Skoczylas, 2007, s. 20). Jej prostota pozwala na szybkie obliczenia, jednak jest ona wystarczająca jedynie w sytuacji, gdy wartość podmiotu nie jest istotna z punktu widzenia odbiorców informacji. Jest natomiast całkowicie nieprzydatna, gdy trzeba wycenić przedsiębiorstwo w upadłości. Informacja na temat realnej wartości zwyczajowej przedsiębiorstwa płynąca z wyceny przeprowadzonej tą metodą ma minimalne znaczenie, a uzyskanie rzetelnego wyniku może być tylko przypadkiem. Wynika to z przyjęcia historycznych metod wyceny aktywów, których wartość wykazana w bilansie może się istotnie różnić od wartości rynkowej⁴³. „Wymienione czynniki sprawiają, że wyniki uży-

43 Najczęściej z powodu stosowania przez podmiot stawek amortyzacyjnych nieodzwierciedlających rzeczywistego zużycia składników majątku. Powoduje to, że wartość księgowa majątku najczęściej znacząco odbiega od jego wartości rynko-

skane w oparciu o wartość aktywów netto nie mogą być i nie są uznawane za dostatecznie wiarygodne. W związku z tym niezbędne stało się znalezienie innej metody, umożliwiającej wyeliminowanie wspomnianych niedoskonałości metody księgowej i pozwalającej na zbliżenie szacowanych wartości aktywów oraz pasywów przedsiębiorstwa do ich wartości rynkowych. Tego rodzaju wymogom odpowiada druga odmiana prezentowanej metody, a mianowicie metoda skorygowanej wartości aktywów netto przedsiębiorstwa” (Jaki, 2004, s. 94–95). Biorąc pod uwagę konieczność określenia rzetelnej wartości przedsiębiorstwa lub jego majątku na potrzeby postępowania upadłościowego, metodę tę należy odrzucić na wstępie, tym bardziej, że „współcześnie wartość księgowa jest już zastępowana przez wartość godziwą. W dającej się przewidzieć przyszłości wartość księgowa zniknie także z ewidencji księgowej w obszarze wyceny” (Kamela-Sowińska, 2006, s. 10).

Metoda wartości skorygowanej polega na dokonaniu korekt aktywów poprzez zastąpienie ich wartości księgowej wartością rynkową. Zastosowanie tej metody opiera się na wartościach bilansowych przedsiębiorstwa, jednak w tym przypadku należy każdą pozycję majątku odpowiednio skorygować. Największe zmiany dotyczą najczęściej majątku pozostającego w przedsiębiorstwie najdłużej, czyli gruntów, budynków i budowli oraz maszyn i urządzeń, których wartość zbywcza może w znaczący sposób różnić się od wartości netto wykazanej w bilansie. W odróżnieniu jednak od poprzedniej metody może mieć ona zastosowanie bezpośrednio jako podstawa ustalenia wartości przedsiębiorstwa przy dokonywaniu transakcji zbycia. Stosując tę metodę do wyceny całego przedsiębiorstwa, w jego wartości należy uwzględnić również pozycje pozabilansowe w postaci znaków towarowych, licencji, patentów, baz danych, siły roboczej. „Skorygowane aktywa netto to wartość wszystkich aktywów netto po przecenie, aktualizacji tych pozycji bilansu, które zostały uznane za nieadekwatne do aktualnej sytuacji rynkowej” (Panfil, 2008, s. 39). Metoda wartości skorygowanej jest wskazana w przypadku podmiotów zagrożonych upadłością pod warunkiem odrzucenia przepisu ograniczającego wycenę majątku do wartości zbywczej nie wyższej niż wartość majątku netto wykazanego w bilansie.

Metoda likwidacyjna zakłada brak kontynuacji działalności podmiotu. Oznacza to konieczność wprowadzenia dodatkowego dyskonta przy wycenie majątku stosunkowo mało płynnego lub użytecznego tylko dla danego podmiotu i jednocześnie uwzględnienia kosztów przeprowadzenia

wej. Innymi powodami różnic mogą być obowiązujące zasady księgowej wyceny papierów wartościowych, określanie wartości księgowej środków trwałych niezgodnie z rzeczywistością, wynikające z uproszczonych zasad przeszacowywania ich wartości związanej z występowaniem w gospodarce inflacji.

likwidacji w momencie, gdy przedsiębiorstwo przestanie generować przychody, a konieczne jest ponoszenie kosztów. Metoda ta pozwala szybko obliczyć najmniejszą z możliwych wartość podmiotu w przypadku jego likwidacji, z założeniem szybkiego zbycia w sytuacji, gdy konieczne jest oszacowanie, czy majątek likwidowanego podmiotu wystarczy na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego lub likwidacyjnego i w jakim stopniu zostaną zaspokojeni wierzyciele i właściciele. Oparta jest ona na danych historycznych pochodzących ze sprawozdania finansowego, co stanowi podstawową wadę metody. Polega na kolejnym (Fierla, 2008, s. 17):

- oszacowaniu dla poszczególnych grup aktywów relacji pomiędzy zyskiem z przychodów pochodzących ze sprzedaży składników majątku i wartościami księgowymi,
- obliczeniu iloczynów relacji zgodnie z formułą Wilcoxa,
- zsumowaniu wszystkich iloczynów w celu uzyskania wartości likwidacyjnej,
- odjęciu zobowiązań (i rezerw na zobowiązania) od wielkości uzyskanej uprzednio.

Oznacza to, że wartość przedsiębiorstwa stanowi sumę: 100% środków pieniężnych, 100% papierów wartościowych, które można upłynnić, 70% wartości księgowej zapasów, 70% wartości księgowej należności, 50% wartości księgowej pozostałych aktywów, pomniejszoną o 100% zobowiązań (Zaleska, 2005, s. 61; Jaki, 2004, s. 98; Hołda, 2006, s. 439).

Wartość uzyskana tą metodą jest najczęściej dolną granicą ceny sprzedaży przedsiębiorstwa w przypadku chęci jego zbycia. Oferty zakupu za kwotę mniejszą niż wartość likwidacyjna winny być odrzucane. Jej podstawowymi zaletami są prostota formuły, szybkość obliczeń, łatwość zdobycia danych niezbędnych do przeprowadzenia wyceny, wadą zaś wcześniej wspomniana prostota, powodująca małą jej wiarygodność. Zdaniem autora metoda ta może służyć jako pomocnicza w wycenie przedsiębiorstwa.

Metoda odtworzeniowa, znana też jako składnikowa lub reprodukcyjna, jest podobna pod względem konstrukcji do metody likwidacyjnej⁴⁴. Polega ona na określeniu wartości wycenianego składnika majątku na podstawie aktualnych w dniu wyceny nakładów inwestycyjnych i kosztów koniecznych do odtworzenia identycznego lub podobnego składnika majątku. Wartość odtworzeniowa jest najczęściej większa od wartości likwidacyjnej. Z reguły nie ujmuje czynników niemierzalnych w postaci stopnia organizacji i pozycji podmiotu na rynku. Wykorzystanie tej metody jest najbardziej przydatne w przypadku podmiotów nowoczesnych,

⁴⁴ Metoda odtworzeniowa ma dwie podstawowe odmiany: kosztów odtworzenia i kosztów zastąpienia (Kram, 2006, s. 354–355; Hołda, 2006, s. 439).

które funkcjonują w branżach wymagających stosunkowo niewielkich nakładów finansowych i działających w branży o wysokiej stopie postępu technicznego (Panfil, 2008, s. 39).

Reasumując, należy stwierdzić, że teoria nauk o zarządzaniu oferuje bardzo szeroki wachlarz metod wyceny przedsiębiorstwa. W praktyce zarządzania korzysta się z różnych metod w zależności od warunków dokonywania wyceny. Istotne jest jednak, że „jeżeli wartość dochodowa byłaby dużo niższa od wartości księgowej, to należałoby się zastanowić, czy nie lepiej dokonać likwidacji i w drodze sprzedaży pojedynczych składników majątku uzyskać wyższą wartość aniżeli dochodowa” (Luty, 1994, s. 147).

Rozdział 2

Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa w polskich realiach gospodarczych – regulacje a praktyka

2.1. Istota i podstawowe zasady rachunkowości w warunkach kontynuacji działalności

Rachunkowość stanowi logiczny, kompletny i całościowy system obejmujący obserwację, pomiar, dokumentowanie i ewidencję zdarzeń gospodarczych, których produktem końcowym jest sprawozdanie finansowe podlegające zatwierdzeniu i badaniu (Dyduch i in., 2004, s. V). Jako dyscyplina naukowa ma ona wielowiekową tradycję. Mimo to okazuje się, że jej zdefiniowanie, zarówno w teorii, jak i w praktyce, nie jest proste (Ćwiąkała-Małys, Kaczkowska, 2003, s. 12). Część odbiorców informacji płynących z rachunkowości traktuje ją jako wysoce techniczną dziedzinę nauki, niedostępną dla przeciętnego człowieka, którą są w stanie zrozumieć tylko profesjonalni księgowi. Bywa też traktowana jako sztuka „odzwierciedlenia całej złożoności podmiotu gospodarczego, prowadzonej przezeń działalności gospodarczej oraz jego kontaktów z otoczeniem” (Luty, 1994, s. 11). W rzeczywistości stanowi ona dziedzinę praktykowaną przez wszystkich w różnych formach w życiu codziennym, poczynając od planowania budżetu domowego i podstawowych wydatków, a kończąc na sporządzaniu deklaracji podatkowych. We wszystkich tych przypadkach wykorzystywane są koncepcje rachunkowości oraz zdefiniowane przez nią pojęcia (Walińska, 1997, s. 13).

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że rachunkowość jest systemem, który za pomocą wartości pieniężnych odzwierciedla zdarzenia gospodarcze dotyczące określonego podmiotu. Dlatego można powiedzieć, że do głównych przesłanek powstania i rozwoju rachunkowości należą rozwój życia gospodarczego (w postaci handlu i produkcji towarowej),

upowszechnianie się pieniądza jako podstawowego sposobu określania wartości towaru, konieczność wspomaganie pamięci ludzkiej oraz pojawienie się własności prywatnej¹.

Bez względu na to, kogo można uznać za twórcę rachunkowości i z którego kraju ona pochodzi, najważniejsze było stworzenie zapisów podwójnych oraz uznanie kategorii kapitału i dualnego ujęcia środków ekonomicznych podmiotu jako aktywów i pasywów. Rachunkowość to system nakierowany „na pomiar kapitału i jego zmian w trakcie gospodarowania. Abstrakcyjny kapitał tkwi w aktywach. Aktywa się zużywają, lecz rachunkowość opisana przez Paciolię pozwala obliczyć pomnożenie się kapitału w wartościach bezwzględnych (zyski) i względnych (stopy zwrotu). Niektórzy uczeni, na przykład W. Sombart, twierdzą, że trudno sobie wyobrazić gospodarkę kapitalistyczną bez systemu rachunkowości” (Dobija, 2004, s. 11).

W piśmiennictwie można znaleźć wiele definicji rachunkowości, jednak większość z nich „w mniejszym lub większym zakresie zwraca uwagę na to, że jest ona pewnym specyficznym systemem pomiaru ilościowego i wartościowego rzeczywistości gospodarczej, służącym celom sprawozdawczym, kontrolnym i decyzyjnym” (Sojak, 2003, s. 13). W określaniu rachunkowości często akcentowany jest aspekt rozliczeniowy. Uważa się, że „choć rachunkowość rozwija się szczególnie w obszarze działalności gospodarczej, to jednak jej funkcja rozliczeniowa jest realizowana w każdej jednostce w społeczeństwie (...). Rachunkowość jest zatem niezbędna do prawidłowego funkcjonowania całego społeczeństwa” (Walińska, 2002, s. 10).

H.J. Hoitsch oraz G. Wöhe określają rachunkowość jako „ogół działań mających na celu ujęcie, pod względem ilościowym i wartościowym, strumieni pieniężnych oraz strumieni dóbr i usług spowodowanych przede wszystkim (...) przez zachodzące w przedsiębiorstwie procesy gospodarcze oraz poddanie tych strumieni kontroli” (Wöhe, 1990, s. 955, za: Turyna, 2016, s. 496).

Inni autorzy uważają, że „system rachunkowości jest układem wzajemnie ze sobą powiązanych reguł i zasad, określających specyficzne w danym podmiocie sposoby obserwacji i pomiaru operacji gospodarczych, ich rejestracji, weryfikacji i agregacji oraz prezentacji w danym okresie” (Kołaczyk, 2001, s. 9–11, za: Gabrusewicz, Kołaczyk, 2005, s. 12).

1 System rachunkowości stosowany w Polsce pozostawał pod dużym wpływem rozwiązań państw obcych: do drugiej wojny światowej – rozwiązań zachodnioeuropejskich, zwłaszcza niemieckich, od czasów drugiej wojny światowej do końca lat 80. XX w. – rozwiązań radzieckich, między innymi w zakresie wzorcowych planów kont, a od początku lat 90. ubiegłego wieku – rozwiązań opartych głównie na dyrektywach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej i międzynarodowych standardach rachunkowości.

Rachunkowość to szczególny rodzaj ewidencji zdarzeń gospodarczych, ponieważ jest systemem ciągłego mierzenia, rejestrowania, interpretowania, prezentowania oraz obserwowania w czasie wyrażonych w jednostkach pieniężnych i ilościowych, a jednocześnie bilansujących się danych o prowadzonej działalności gospodarczej i sytuacji finansowej i majątkowej podmiotu². Dlatego o rachunkowości można powiedzieć, że jest „systemem ciągłego w czasie ujmowania, grupowania, prezentowania i interpretowania wyrażonych w pieniądzu i bilansujących się ogólnych i szczegółowych danych liczbowych o działalności gospodarczej i sytuacji majątkowej jednostki gospodarującej” (Skrzywan, 1969, s. 5). Definicja ta uwzględnia pomiar wszystkich operacji gospodarczych za pomocą jednostek pieniężnych, zastosowaną metodę bilansową, przebieg procesu ewidencyjnego oraz podmiotowy charakter rachunkowości (Gabrusiewicz, Kołaczyk, 2005, s. 12).

Do końca XIX w. pojęcie rachunkowości było identyczne z pojęciem księgowości, później rachunkowość w tradycyjnym podejściu, według klasycznej definicji S. Skrzywana z 1968 r. (Skrzywan, 1969, s. 5), stanowiła system ewidencyjny składający się z księgowości, rachunku kosztów oraz sprawozdawczości finansowej. Obecnie, biorąc pod uwagę fakt, że współczesna rachunkowość w przedsiębiorstwie nie przedstawia jednolitego modelu, nie może być ona jednym szczególnym rodzajem ewidencji, lecz szczególnym rodzajem informacji (Walińska, 2002, s. 11). Okazuje się też, że system gospodarczy i rola, jaką w nim odgrywa rachunkowość, powodują, że w różnych gospodarkach rachunkowość traktowana jest różnie i inaczej definiowana.

W literaturze polskiej³ rachunkowość często określa się też jako „szczególny system informacyjny o charakterze retrospektywnym i perspektywnym, który ma monopol na ustalanie wyniku finansowego i kondycji finansowej podmiotu gospodarczego w pewnym okresie (...)” (Brzezina, 1998, s. 20), ale też jako „proces identyfikacji, pomiaru, rejestracji, przetwarzania i raportowania ekonomicznych informacji dla celów podejmowania decyzji w formie sprawozdań finansowych” (Jarosiński). Nietypową, ale bardzo trafną definicję rachunkowości sformułował

2 Określenie rachunkowości jako systemu oznacza, że jest ona kompleksowym i jednocześnie elastycznym oraz mającym specyficzne układy zbiorem zasad i reguł, które wynikają bezpośrednio ze specyfiki sposobów pomiaru, obserwowania oraz rejestrowania wybranych zdarzeń gospodarczych, ponieważ nie wszystkie zdarzenia gospodarcze mogą być przedmiotem rejestracji w systemie rachunkowości. Zob. też Wróblewski (1965, s. 88).

3 Definicje rachunkowości nie są jednolite na całym świecie i są uzależnione od systemu obowiązującego w danym kraju, na przykład definicje sformułowane na gruncie amerykańskim nie podkreślają jej kluczowej roli jako systemu informacyjnego, bardziej skupiając się na pomiarze i rejestracji.

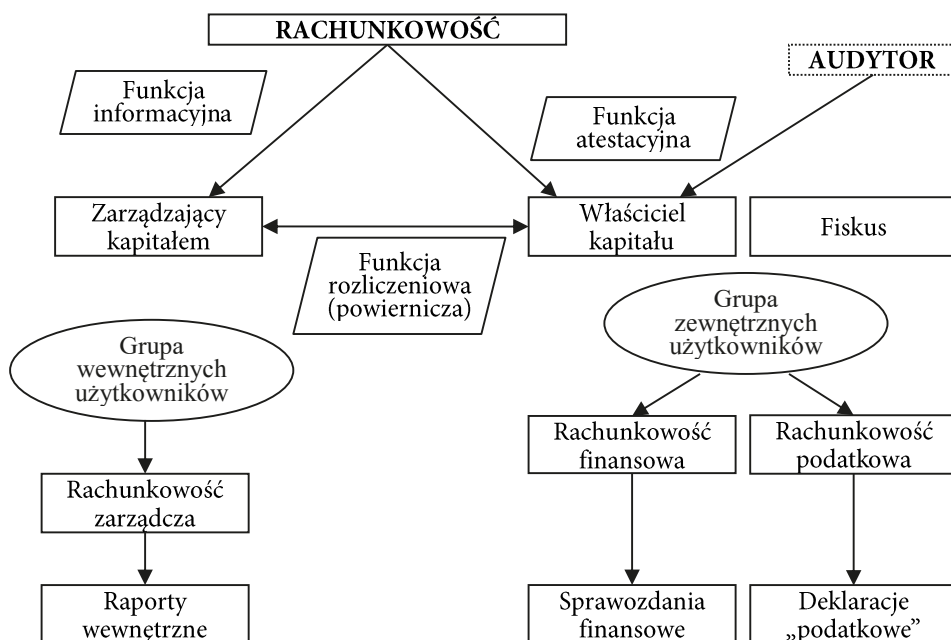
R. Mattessich, stwierdzając, że „rachunkowość to model podwójnej klasyfikacji wartości, służący do kwantytatywnego opisu i analizy strumieni dochodu oraz zintegrowanych wielkości majątku i kapitału zależnych od szeregu warunków” (Brzezin, 2006).

Rachunkowość jest często uznawana również za sztukę „interpretacji, pomiaru i opisu działalności ekonomicznej. Podstawowym jej celem jest dostarczanie informacji finansowych o działalności podmiotu gospodarczego” (Walińska, 1997, s. 13) w sposób ciągły. Dlatego z całą pewnością można powiedzieć, że „rachunkowość umożliwia ciągłe dokonywanie pomiaru majątku i wyniku jednostki w pieniądzu, przekazywanie informacji o zmianach pozycji finansowej podmiotu, a także stanowi podstawę rozliczeń podatkowych. Ponadto jest ona systemem informowania o procesach zarządzania, zarówno operacyjnego, jak i strategicznego” (Walińska, 2002, s. 11). Z tego względu traktowana jest jako system informacyjny przedsiębiorstwa.

Podstawowym warunkiem uznania rachunkowości za system informacyjny jest dostarczanie przez nią informacji. Najczęściej są to informacje ekonomiczne, pod pojęciem których można rozumieć treść opisującą różnego rodzaju zjawiska gospodarcze lub posiadające wpływ na nie, która po przejściu przez kolejne etapy procesu informacyjnego zostaje przedstawiona w takiej formie, aby po przekazaniu odbiorcy była przydatna w podejmowaniu decyzji. Na treść informacji ekonomicznej składają się zarówno wiadomości identyfikujące (na przykład opisowe, tekstowe, jakościowe), jak i kwantyfikujące (na przykład informacje ilościowe wyrażone w liczbach), charakteryzujące zjawiska i zdarzenia gospodarcze (Kiziukiewicz, Gos, 2001, s. 11).

Podstawowymi cechami współczesnego otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa są ryzyko i niepewność towarzyszące jego działalności. W związku z tym niezbędna staje się umiejętność przewidywania przyszłości, własnych potencjałów i możliwości przede wszystkim na podstawie zdarzeń przeszłych. „Wymaga to stworzenia przez pojedyncze przedsiębiorstwo odpowiedniego systemu informacyjnego, stanowiącego podstawę zarządzania. Ważnym elementem tego systemu jest rachunkowość jako źródło informacji (...). To informacja jest podstawą podejmowania decyzji. To informacja może wynieść korporację na wyżyny światowego biznesu, ale ta sama informacja może ją zniszczyć” (Kamela-Sowińska, 2003). Wagę i potrzebę informacji podkreśla francuskie przysłowie: „Bez materii nie ma nic, bez energii wszystko jest nieruchome, bez informacji jest chaos” (Goban-Klas, 1988, za: Stefanowicz, 2007). Informacja jest specyficznym czynnikiem, który jest w stanie przeobrazić oblicze wielu tradycyjnie zorganizowanych gospodarek świata, koniecznością zdobycia wiarygodnej i szybkiej informacji można zatem uzasadnić gwałtowny rozwój systemu informacyjnego rachunkowości, który służy

nie jednemu, lecz wielu celom. Jego podstawowe zadanie to „poprawny pomiar i ocena wyników działalności gospodarczej i sytuacji finansowej podmiotów” (Micherda, 2004b, s. 3) oraz „rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego” (art. 4 ust. 1 UoR). Bardzo istotnym jej celem jest „stwarzanie podstaw liczbowych do podejmowania decyzji na różnych szczeblach zarządzania” (Wielgórska, 1994, s. 24). Mimo że w literaturze przedmiotu wymienia się wiele celów rachunkowości, nie można podać szczegółowej definicji jej funkcji dotyczącej wszystkich podmiotów, gdyż ta musi być dostosowana do potrzeb odbiorców (por. rysunek 2.1) i specyfiki podmiotu.



Rysunek 2.1. Funkcje rachunkowości a główni użytkownicy informacji

Źródło: Walińska (2002, s. 12).

Należy podkreślić, że przedmiotem zainteresowania rachunkowości są tylko dane, które mogą zostać wyrażone w kategoriach pieniężnych. Należy także pamiętać, że dane „wynikające bezpośrednio z ewidencji księgowej i kalkulacji nie są jeszcze same w sobie wystarczającym źródłem informacji dla kierownictw jednostek gospodarczych. Dopiero uporządkowanie tych danych, ujęcie w odpowiednich przekrojach, a często zestawienie z innymi wielkościami daje właściwy pogląd na sytuację majątkową i działalność gospodarczą jednostki, stwarzając podstawy do jej analizy i oceny oraz umożliwiając podejmowanie decyzji na przyszłość”

(Sawicki, red., 2005, s. 308). Jednak, aby otrzymać rzetelne informacje płynące z systemu informacyjnego rachunkowości, również informacje wejściowe muszą spełniać określone kryteria zgodnie z zasadami kontynuacji działalności, memoriału, współmierności, ostrożnej wyceny, istotności, ciągłości i periodyzacji. Wszystkie te zasady pozwalają dotrzymać nadrzędnej zasady rachunkowości, czyli zasady wiernego i rzetelnego obrazu. Określenie „nadrzędna” wynika stąd, że do jej realizacji służą wszystkie inne zasady. Niespełnienie jakiegokolwiek z nich powoduje, że zasada wiernego i rzetelnego obrazu nie zostanie dotrzymana (Gabrusewicz, Kołaczyk, 2005, s. 13).

Jasny, rzetelny i czytelny obraz dokonań i kondycji finansowej przedsiębiorstwa zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym wymaga zastosowania wielu procedur z zakresu prawa bilansowego. Sprawozdania finansowe, będąc ostatecznym produktem systemu rachunkowości, stanowią najistotniejszy i najczęściej wykorzystywany raport finansowy podmiotu. Są zasadniczym źródłem informacji dla zarządu oraz odbiorców zewnętrznych. Stanowią uporządkowany i syntetyczny zbiór informacji pochodzących z ksiąg rachunkowych, które są źródłem danych liczbowych informujących o prowadzonej działalności gospodarczej, wynikach oraz sytuacji finansowej podmiotu. Stanowią zatem raporty finansowe przedstawione zgodnie z zasadami rachunkowości. Można też powiedzieć, że są one częścią składową systemu rachunkowości. Prezentują niezbędne „zestawy celowo wybranych danych liczbowych, wynikających z księgowości i kalkulacji, a dotyczących przebiegu i rezultatów finansowych działalności jednostki” (Skrzywan, red., 1964, s. 731).

Sprawozdania finansowe stanowią nieodłączną część procesu nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwem. Spowodowane jest to przede wszystkim tym, że odzwierciedlają one wcześniejsze decyzje podjęte przez zarząd. Jednocześnie są sposobem przekazywania informacji dużej grupie odbiorców. Pozwalają wcześniej dostrzec symptomy pogarszającej się kondycji przedsiębiorstwa oraz wskazują różnego rodzaju nieprawidłowości w polityce finansowania i inwestycji, pozwalając ustalić określone miary strategicznych dokonań, co oznacza, że mimo ich „zwykle rocznego wymiaru pomagają monitorować dokonania przedsiębiorstwa w znacznie dłuższym horyzoncie czasowym” (Karmańska, 2009, s. 167–168). Określając ogólną rolę sporządzania sprawozdań finansowych, można powiedzieć, że służą one do dostarczania „informacji o sytuacji finansowej, wynikach działalności oraz zmianach sytuacji finansowej jednostki, które będą użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu decyzji gospodarczych” (Olchowicz, Tłaczała, 2005, s. 18).

Znacząca liczba raportów mogących składać się na kompletne sprawozdanie finansowe sprawia, że wielu autorów stara się je usystematyzować, dzieląc na określone typy. Na przykład według A. Ćwiąkały-Małys

i A. Kaczkowskiej (2003, s. 53) ze względu na typ i źródło informacji zawartych w sprawozdaniach wyróżnia się sprawozdania rzeczowe (obejmujące w przeważającej części dane wyrażone w jednostkach naturalnych, choć mogą wystąpić w nich też dane wartościowe) i sprawozdania finansowe. Z kolei A. Jaruga (1997, s. 11–12) klasyfikuje sprawozdania ze względu na odbiorców informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym, wyróżniając sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia (należą do nich sprawozdania finansowe dla wielu grup użytkowników) i sprawozdania o specjalnym przeznaczeniu (sprawozdania finansowe takie, jak prospekty spółek wchodzących na giełdę czy sprawozdania (raporty) finansowe, niepełne, dotyczące krótkich okresów).

Zbyt szeroka informacja mogłaby spowodować, że sprawozdanie finansowe stałoby się nieczytelne z powodu nadmiaru informacji przeznaczonych dla różnych grup użytkowników. Dlatego rodzaj sprawozdania finansowego jest dostosowany do jego odbiorcy wymagającego tylko wybranego rodzaju informacji. „Pomimo krytycznych uwag na temat obecnego modelu sprawozdawczości finansowej należy zauważyć, że są one bardzo praktycznym narzędziem pozwalającym na uporządkowanie informacji finansowych oraz na szybką analizę danych jednostki gospodarczej” (Świdarska, 2009, s. 2–1).

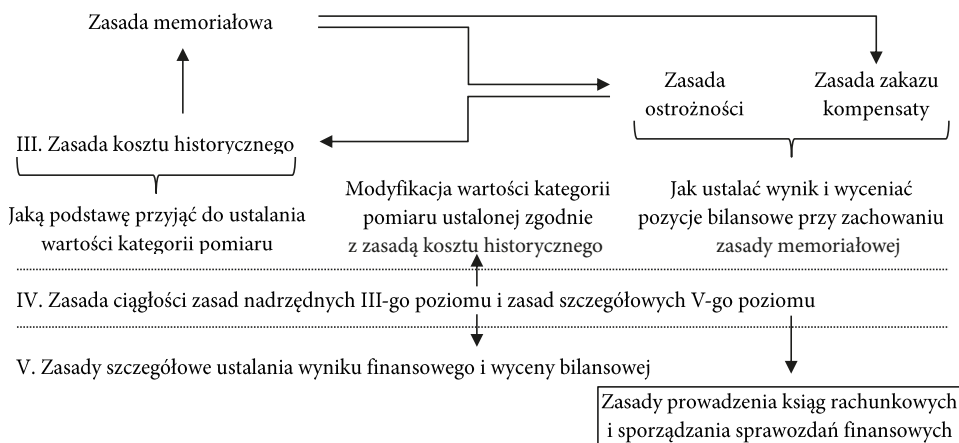
Według R. Kowalaka (2008, s. 52) sprawozdania finansowe powinny cechować się dostępnością i standaryzacją. Warunkiem użyteczności sprawozdań finansowych jest spełnienie określonych wymagań jakościowych i potrzeb ich użytkowników, te z kolei zależą od stopnia wymaganej szczegółowości lub przyjętych zasad pomiaru i prezentacji zdarzeń gospodarczych. Sprawozdanie finansowe musi być czytelne i zrozumiałe dla odbiorców, a wynik oceny przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdania finansowego nie może budzić wątpliwości. Dlatego „aby uchronić się przed nieprawidłową interpretacją i wykorzystaniem informacji o miarach wykonania, informacje te muszą być zestandaryzowane i możliwe do zweryfikowania” (Dobija, 2004, s. 85).

Odpowiedzią na ten wymóg jest wprowadzenie do systemu rachunkowości elementarnych zasad, których przestrzeganie stanowi podstawę rzetelności i jasności sprawozdań finansowych. Zasady te zapewniają „zarówno odpowiednią jakość informacji uzyskiwanych drogą pomiaru ekonomicznego, jak i tworzenie porównywalnych warunków pomiaru w kolejnych okresach” (Hejnar, 2005, s. 110). Mimo to, zdaniem E. Walińskiej (2002, s. 27), nadrzędne zasady rachunkowości „dopuszczają pewną elastyczność w zestawieniach finansowych, co oznacza, że te same fakty dotyczące działalności jednostki niekoniecznie prowadzą do tych samych liczb”. Elementarne zasady rachunkowości „składają się z dziesięciu podstawowych reguł i wynikają z koncepcji *true and fair view* oraz określają szczegółowe zasady pomiaru wyników i wyceny bilansowej” (Duraj,

2004, s. 55). Znamienne jest fakt, że nadrzędne zasady rachunkowości są określone we wszystkich modelach sprawozdawczości. W Polsce są one zdefiniowane w ustawie o rachunkowości (por. rysunek 2.2) i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSSF).

I. Zasada *true and fair view*

II. Założenie kontynuacji działania



Rysunek 2.2. Zasady nadrzędne rachunkowości polskiej

Źródło: Walińska (2002, s. 37).

Mimo istnienia wielu zasad rachunkowości, nie ulega wątpliwości, że najważniejszą, przy sporządzaniu sprawozdań finansowych, jest zasada kontynuacji działalności, która „nie formułuje konkretnych zaleceń, ale umożliwia stosowanie innych nadrzędnych zasad rachunkowości” (Walińska, 2007, s. 54). W przypadku sporządzania sprawozdań finansowych na podstawie ustawy o rachunkowości „przy stosowaniu przyjętych zasad (polityki) rachunkowości przyjmuje się założenie, że jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmińszonym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym. Ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, kierownik jednostki uwzględnia wszystkie informacje dostępne na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, dotyczące dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego” (art. 5 ust. 2 UoR).

W przypadku sporządzania sprawozdań finansowych na podstawie MSSF kierownictwo jednostki jest zobowiązane do oceny możliwości kontynuacji działalności na podstawie wszelkich dostępnych informacji, które zawarte są między innymi w „planach długookresowych, budżetach

globalnych grupy kapitałowej powiązanych z jej strategią. Są one sporządzane w systemie rachunkowości zarządczej przed rozpoczęciem nowego okresu sprawozdawczego (roku obrotowego), a więc są dostępne w czasie sporządzania sprawozdań” (Sobańska, 2007, s. 288). Odrzucenie tej zasady skutkuje zmianą w sposobie wyceny aktywów i pasywów. Jednak zachowanie zasady kontynuacji działania jednostki gospodarczej ma nie tylko wpływ na sposób wyceny majątku, lecz również może mieć wpływ na inne zasady. Bez wątplenia można zatem stwierdzić, że zasada kontynuacji działalności jest podstawowym warunkiem stosowania części pozostałych nadrzędnych zasad rachunkowości w obecnym kształcie⁴.

Kolejną nadrzędną zasadą rachunkowości jest zasada memoriału. Koszty i przychody „uważa się (...) za osiągnięte lub poniesione w momencie ich wystąpienia, a nie w momencie otrzymania lub wypłacenia środków pieniężnych z tytułu transakcji”⁵. Zgodnie z tą zasadą „rozpoznaje się dane zdarzenie w momencie, gdy ma ono miejsce, a zatem nie musi mieć ono bezpośredniego wpływu na przepływ środków pieniężnych” (Zaleska, 2005, s. 16). Zasada memoriału jest zatem „przeciwieństwem zasady kasowej, która ma zastosowanie w sporządzaniu sprawozdania z przepływu strumieni pieniężnych” (Winter, Szatkowska-Rucińska, 2005, s. 29).

W celu prawidłowego zastosowania zasady współmierności konieczne jest rozpoznanie, czy poniesione koszty zostały ujęte w powiązaniu z przychodami danego okresu. Celem takiego działania jest doprowadzenie poziomu przychodów i kosztów do porównywalności, co umożliwi prawidłowy i zgodny z rzeczywistością pomiar wyniku finansowego danego okresu sprawozdawczego.

Inną ważną zasadą rachunkowości jest zasada ciągłości. Składają się na nią dwa elementy. Po pierwsze, w trakcie roku obrotowego nie wolno dokonywać zmian w przyjętych wcześniej zasadach rachunkowości (Zaleska, 2005, s. 17). Po drugie, stosowanie przyjętych wcześniej rozwiązań w celu porównywalności daje możliwość porównania otrzymanych danych (Dyduch, 2004, s. 12). Celem tej zasady jest możliwość porównania sprawozdań finansowych w kolejnych okresach. Często nazywana jest ona zasadą konsekwencji⁶. Rezultatem jej stosowania jest wykazanie

4 Jest ona również „zawarta w założeniach koncepcyjnych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, gdzie przyjmuje się założenie przy sporządzaniu sprawozdania finansowego, że jednostka jest w stanie kontynuować działalność i będzie ją dalej prowadzić w dającej się przewidzieć przyszłości” (Foremna-Pilarska, Radawiecka, 2007, s. 57).

5 „Założenie memoriałowe wiąże się z zasadą współmierności przychodów i kosztów, nazywaną także zasadą doboru przyczynowego” (Pawłowski, 2004, s. 48).

6 Zgodnie z MSR 1 zakłada się, że przyjęte reguły prowadzenia rachunkowości stosuje się konsekwentnie z okresu na okres. Ma to prowadzić do zapewnienia także warunków porównywalności.

w księgach rachunkowych stanu aktywów i pasywów na dzień zamknięcia i otwarcia kolejnego roku obrotowego w tej samej wysokości.

Zasada wyższości treści nad formą oznacza, że zdarzenia gospodarcze powinny być ujmowane w księgach rachunkowych i wykazywane w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną, nawet jeśli forma prezentacji danych miała odbiegać od powszechnie przyjętych rozwiązań (Foremna-Pilarska, Radawiecka, 2007, s. 57) i regulacji prawnych. Z tego powodu często określa się ją też jako zasadę wyższości treści ekonomicznej nad przepisami prawa. „Na ogół nie zachodzi sprzeczność między treścią ekonomiczną a przepisami prawa. Sprawozdanie finansowe jednostki gospodarczej powinno jednak odzwierciedlać rzeczywistość ekonomiczną także wtedy, gdy różni się ona od” (Duraj, 2004, s. 66) obowiązującego stanu prawnego lub gdy występuje niespójność aktów prawnych.

Zasada wyższości treści ekonomicznej nad formą pozwala na realizację zasady *true and fair view*⁷, rozumianej jako „reguła najogólniejsza, która nie zawiera żadnych konkretnych zaleceń w sprawie pomiaru rzeczywistości gospodarczej” (Walińska, 2007, s. 59). Zasada ta wyznacza kierunek i zadania rachunkowości. Zgodnie z jej założeniem system rachunkowości ma za zadanie określanie rzeczywistego wizerunku finansowego przedsiębiorstwa oraz jasne, rzetelne i uczciwe prezentowanie jego kondycji (Foremna-Pilarska, Radawiecka, 2007, s. 57).

Sprawozdanie finansowe jest odzwierciedleniem transakcji, które miały miejsce w przedsiębiorstwie oraz składników majątkowych, które są w jej posiadaniu; w celu nadania czytelnej postaci należy dokonać pogrupowania informacji według określonych kryteriów. Proces agregowania nie może doprowadzić do zagubienia pozycji istotnych. Wynika to z zasady istotności, zgodnie z którą w sprawozdaniu finansowym powinny zostać wykazane tylko pozycje mające istotne znaczenie dla oceny podmiotu i zdarzeń gospodarczych w nim występujących (Olchowicz, Tłaczała, 2004, s. 23). Zasada ta dopuszcza zatem pewne uproszczenia. Istotne jest jednak, aby zastosowanie ich nie zniekształcało informacji i nie powodowało błędnej oceny działalności podmiotu oraz nie miało znaczącego wpływu na zaprezentowany wynik finansowy jednostki (Walińska, 1997, s. 103).

Z zasadą istotności nierozdzielnie związana jest zasada zakazu kompensat, zwana również zasadą indywidualnej wyceny. Zgodnie z nią „wartość poszczególnych składników aktywów i pasywów, przychodów i związanych z nimi kosztów (...) ustala się oddzielnie; nie można kompensować wartości różnych co do rodzaju aktywów i pasywów,

7 „W orzeczeniu Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych z 1898 r. stwierdza się, że *fair value* powinna być wyznaczana na podstawie znanych cen historycznych oraz przewidywań prawdopodobnej zdolności aktywów do kreowania zysków” (Zarzecki, 2005, s. 212).

przychodów i kosztów związanych z nimi” (Jaruga, Walińska, red., 1995, s. 28). Wyjątkiem od tej zasady jest możliwość kompensaty i odnoszenie w sprawozdaniu wyłącznie wyniku dotyczącego różnic kursowych, zbycia niefinansowych aktywów trwałych oraz zbycia inwestycji.

Kolejna zasada – „ostrożności, nazwana również zasadą ostrożnej wyceny, dotyczy wyceny majątku i kapitału jednostki gospodarczej w taki sposób, aby pomiar ten nie spowodował zniekształcenia wyniku finansowego” (Micherda, 2004a, s. 32). Charakteryzuje się ona tym, że w przypadku wątpliwości co do wyceny przyjmuje się raczej niższą niż za wysoką wartość. „Poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się, stosując rzeczywiście poniesione na ich nabycie (wytworzenie) ceny (koszty) z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny” (Jaruga, Walińska, red., 1995, s. 28). Zasada ostrożności pojawiła się po raz pierwszy w *Ordonance de Commers* F. Savary’ego, który zalecał ostrożną wycenę po to, aby w wypadku likwidacji przedsiębiorstwa środki uzyskane ze zbycia majątku mogły zaspokoić wszystkich wierzycieli (Brzezin, 2006, s. 143).

Kolejną zasadą rachunkowości jest zasada periodyzacji, która oznacza, że chociaż zakłada się w niej kontynuację działalności w długim czasie, „to jednak niezbędne jest swego rodzaju odejście od niej w celu przedstawienia informacji o dokonaniach podmiotu w konkretnym okresie. Użytkownicy wymagają tych informacji po to, aby ocenić działalność przedsiębiorstwa, a przede wszystkim rozliczyć zarząd z efektywności wykorzystania powierzonego mu kapitału” (Walińska, 2007, s. 59) w okresach ograniczonych umownymi datami stanowiącymi okresy obrachunkowe, które mogą obejmować rok obrotowy lub inne okresy sprawozdawcze.

Zasada podmiotowości charakteryzuje się z kolei tym, że rachunkowość jest prowadzona w podmiotach wyodrębnionych pod względem „majątkowym, organizacyjnym i prawnym. W związku z tym operacje gospodarcze rozpatrywane są z punktu widzenia tej jednostki” (Micherda, 2004a, s. 34).

Rachunkowość zajmuje się szeroko rozumianą wartością. Aby ją poznać, konieczna jest rzetelna i jasna wycena majątku przedsiębiorstwa, która jednocześnie jest związana z potrzebą oceny jego potencjału i możliwości wypracowywania zysku w kolejnych okresach. Sama wycena nie jest prostą procedurą, ponieważ w jej trakcie niezbędne staje się prognozowanie możliwości przedsiębiorstwa, które musi być wiarygodnie udokumentowane. Stąd „pierwszoplanowym parametrem profesjonalnej wyceny aktywów dla celów sprawozdawczości finansowej są przyszłe korzyści ekonomiczne. Ich zdefiniowanie, a następnie wycena wcale nie są kwestiami oczywistymi” (Karmańska, 2009, s. 170). Aby rzetelnie wykonać tę czynność, należy poczynić szereg założeń, które muszą być szczegółowo zdefiniowane.

Podstawowe zasady wyceny są uzależnione od wielu czynników, nie zawsze zależnych od samego przedsiębiorstwa. Często też wartość danego

składnika może się zmienić diametralnie w bardzo krótkim czasie. Wśród tych czynników najbardziej istotne są jednak „rodzaj aktywa czy zobowiązania, jego przeznaczenie oraz okres utrzymywania przez jednostkę. Nie bez znaczenia dla wyceny są nadrzędne zasady rachunkowości. W zależności bowiem od rangi poszczególnych nadrzędnych zasad różne są szczegółowe zasady ustalania wartości księgowej aktywów czy zobowiązań” (Walińska, 2001, s. 280). Dlatego wycena przedsiębiorstwa lub składników jego majątku musi być dostosowana do potrzeb. Staje się jasne, że majątek będzie mieć inną wartość w przypadku wyceny na potrzeby oceny możliwości dalszej działalności, kondycji przedsiębiorstwa, jego rozwoju, a inną w przypadku podjęcia decyzji o jego likwidacji lub utraci możliwości kontynuacji działalności, kiedy to najbardziej istotne jest stosunkowo szybkie upłynnienie majątku przedsiębiorstwa, który w przyszłości nie będzie mu już przynosić korzyści. Sporządzając sprawozdanie finansowe, należy dokonać oceny (przy wykorzystaniu wszystkich dostępnych informacji), czy nie zachodzi konieczność likwidacji lub zaprzestania działalności, a podmiot będzie zdolny kontynuować działalność w dającej się przewidzieć przyszłości⁸. W przypadku wystąpienia zagrożenia możliwości kontynuacji działalności wszelkie wątpliwości odnośnie do kontynuacji działalności powinny zostać ujawnione we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego lub informacji dodatkowej. Biorąc pod uwagę obowiązek sprawozdawczy i wynikające z niego inne zobowiązania, aktywa i pasywa powinny zostać wycenione nie rzadziej niż na dzień bilansowy w określony przez ustawę o rachunkowości sposób (por. tabela 2.1).

Przyjętą przez rachunkowość zasadą jest prezentacja wartości majątku w kwocie netto⁹. Spowodowane jest to faktem, że rzeczowy majątek trwały traci swą wartość w trakcie użytkowania. Chodzi zarówno o zużycie fizyczne, jak i ekonomiczne, czyli moralne. Cykliczne odpisy mają na celu korygowanie o równowartość zużycia wartości początkowej środków trwałych do wartości netto.

Wycena składnika majątku oznacza nadanie mu wartości. Choć w literaturze od wielu lat można spotkać się z wieloma jej definicjami, często wzajemnie się wykluczającymi, należy zauważyć, że w przepisach ustawy o rachunkowości wielokrotnie występują pojęcia cen, kosztów i wartości,

8 Dającą się przewidzieć przyszłość należy rozumieć jako okres przynajmniej 12 miesięcy od daty sprawozdania finansowego.

9 W przypadku środków trwałych jest to wartość środków trwałych z uwzględnieniem dokonanych odpisów amortyzacyjnych i innych odpisów z tytułu utraty wartości; składniki majątku obrotowego wycenia się w kwocie brutto pomniejszonej o wszelkiego rodzaju odpisy aktualizujące. Wartość nabycia, wytworzenia lub zakupu określa się przed dokonaniem odpisów aktualizujących.

Tabela 2.1. Wycena aktywów i pasywów na dzień bilansowy przy założeniu kontynuacji działalności

Składnik aktywów/zobowiązań	Wycena bilansowa
Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	Według cen nabycia lub kosztów wytworzenia albo wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
Środki trwałe w budowie	W wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
Udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych	Według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości lub według wartości godziwej; wartość w cenie nabycia można przeszacować do wartości w cenie rynkowej, a różnicę z przeszacowania rozliczyć zgodnie z art. 35 ust. 4 UoR
Inwestycje krótkoterminowe	Według ceny (wartości) rynkowej albo według ceny nabycia lub ceny (wartości) rynkowej, zależnie od tego, która z nich jest niższa, a krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek, w inny sposób określonej wartości godziwej
Rzeczowe składniki aktywów obrotowych	Według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy
Należności i udzielone pożyczki	W kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności
Zobowiązania	W kwocie wymagającej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej
Rezerwy	W uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości
Kapitały (fundusze) własne	W wartości nominalnej
Pozostałe aktywa i pasywa	W wartości nominalnej

Źródło: Ćwiąkała-Małys, Kaczkowska (2003, s. 79).

stosowane do wyceny aktywów i pasywów¹⁰. Biorąc pod uwagę fakt, że zasady rachunkowości obowiązujące w Polsce podlegają przepisom ustawy o rachunkowości, dokonując wyceny majątku, należy przyjąć definicje w nich zawarte.

Oprócz tego w literaturze można spotkać się z innymi definicjami wartości. Można wśród nich wymienić wartość początkową, która jako

¹⁰ Regulują to następujące artykuły UoR: art. 28.2 – cena zakupu, art. 28.2 – cena nabycia, art. 28.3 – koszt wytworzenia, art. 28.5 – cena sprzedaży netto, art. 28.6 – wartość godziwa, art. 28.7 – trwała utrata wartości, art. 28.8 – cena nabycia/koszt wytworzenia środków trwałych, art. 28.4 – cena nabycia/koszt wytworzenia towarów i produktów.

wartość historyczna jest „realna tylko w momencie pozyskiwania przez jednostkę gospodarczą nowego obiektu aktywów trwałego. Długotrwałe użytkowanie tych aktywów jednostki gospodarczej sprawia, że wartość ta staje się z upływem czasu nieodpowiadająca wartości rynkowej” (Foremna-Pilarska, Radawiecka, 2007, s. 123). Pojęcie wartości można też zdefiniować jako łączną kwotę „aktywów pieniężnych lub jej ekwiwalent, jaką podmiot gospodarczy musi zapłacić za pozyskanie aktywów tak, aby móc sprawować kontrolę nad nimi, w celu uzyskania przyszłych korzyści ekonomicznych” (Turyna, 2006, s. 64)¹¹. Z kolei przez cenę zakupu można rozumieć cenę netto wynikającą z faktury zakupu i niezawierającą kosztów zakupu¹². Dlatego w wycenie wartości początkowej częścicej stosowana jest cena nabycia określona w art. 28 ust. 1 ustawy o rachunkowości. Koszt wytworzenia obejmuje koszty pozostające w bezpośrednim związku z danym produktem oraz uzasadnioną część kosztów pośrednio związanych z wytworzeniem tego produktu. Wartości nabycia, zakupu lub wytworzenia to jednocześnie jedyne wartości dopuszczone przez ustawę o rachunkowości.

„Modele wyceny przyjęte w standardach międzynarodowych opierają się w dużym stopniu na koszcie historycznym, ale od kilku lat wyraźnie widoczna jest ewolucja w kierunku modeli wyceny wykorzystujących wartość rynkową, a jeśli nie istnieje rynek dla danego składnika aktywów czy zobowiązań – to w kierunku wartości godziwej, określonej w wiarygodny sposób” (Walińska, 2007, s. 88). Wartość rynkowa, nazywana często *fair value*, stanowi dla odmiany kwotę, za którą składnik aktywów mógłby być wymieniony, bądź zobowiązanie uregulowane w ramach swobodnej transakcji między dobrze poinformowanymi stronami chcącymi zawrzeć tę transakcję. Może się wydawać, że określona w ten sposób wycena dąży do urynkwienia wartości wykazanych w bilansie, czyniąc ją bardziej obiektywną i użyteczną dla odbiorców sprawozdania finansowego. Działanie takie związane jest jednak z szerszym wykorzystaniem w wycenie szacowania, co może doprowadzić do prób sztucznego podwyższania wartości majątku wykazanego w bilansie. Podobne cechy mają wartość użytkowa i wartość ekonomiczna.

Choć bez wątplenia wartość składników przedsiębiorstwa określona w bilansie w kwocie netto, z zachowaniem zasady ostrożności, stanowi

11 Definicja ta wymaga dodatkowych wyjaśnień. Po pierwsze, łączna kwota do zapłaćenia obejmuje zazwyczaj szereg elementów. O ile jest to cena nabycia, to zawiera ona między innymi cenę zakupu oraz dodatkowe koszty do poniesienia, w celu przystosowania nabytego składnika aktywów do użytkowania. Jeżeli są to koszty wytworzenia, to składa się na nie łączna wartość zużytych zasobów, niezbędnych, aby powstał produkt” (Turyna, 2006, s. 64).

12 Wycenę tę określa się jako uproszczoną i dopuszcza do stosowania, jeśli nie zniekształca ona stanu aktywów oraz wyniku finansowego.

ważną informację dla jego właścicieli i innych odbiorców informacji, to wartość przedsiębiorstwa jako zorganizowanego podmiotu jest często zdecydowanie „wyższa niż wartość jej składników majątkowych, ujętych w tradycyjnym bilansie” (Bagieńska, 2007, s. 214).

Z punktu widzenia wyceny przedsiębiorstwa na potrzeby sprawozdawczości finansowej kluczowym sprawozdaniem jest bilans. Zawarte w nim aktywa informują o zasobach majątkowych przedsiębiorstwa na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego. „W aktywach odwzorowana jest zatem rzeczywistość gospodarcza podmiotu w odniesieniu do stanu jego posiadania (...). Dzięki aktywom bilansu wiadomo, jakimi środkami dysponowała jednostka w danym dniu. Ważne jest jednakże, aby odpowiedzieć na pytanie, czy ich posiadanie będzie powodowało w przyszłości konieczność zapłaty, czy też są one finansowane z różnych własnych funduszy przedsiębiorstwa. W tym przypadku można mówić o źródłach finansowania aktywów w danym dniu, czyli o drugiej stronie bilansu – o pasywach” (Walińska, 1997, s. 57).

Należy jednak zauważyć, że bilans nie dostarcza pełnej informacji o podmiocie, co wskazywane jest przez specjalistów na całym świecie¹³. Spowodowane jest to przede wszystkim tym, że majątek przedsiębiorstwa niepodlegający wycenie ma często większą wartość niż majątek wykazany w bilansie.

Ponadczasowe zasady rachunkowości i parametry wyceny bilansowej przedsiębiorstw znajdują odzwierciedlenie w polityce rachunkowości stosowanej przez podmiot przy założeniu kontynuacji działalności. W sytuacji występującego w przedsiębiorstwie kryzysu i gdy zagrożona jest kontynuacja działalności, polityka rachunkowości musi uwzględnić specyficzne procedury, szczególnie dotyczące wyceny majątku i zobowiązań, przewidziane w przepisach ustawy o rachunkowości lub regulacjach MSSF. „Oznacza to wybór takiej polityki rachunkowości, aby sprawozdania finansowe były: odpowiednio istotne (...) dla potrzeb decyzyjnych ich użytkowników, wiarygodne (...), prezentowały rzeczywistą treść zdarzeń i transakcji (...), neutralne, przygotowane zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny i kompletne w granicach zakreślonych przez «materialność» i koszty związane z ich przygotowaniem” (Jaruga, Walińska, red., 1995, s. 14). Ostatni punkt jest szczególnie istotny w przypadku jednostek ogłaszających upadłość. Z wcześniejszych rozważań wynika, że upadłość ogłasza się jedynie wobec jednostek charakteryzujących się trudną

13 Na przykład w Wielkiej Brytanii „w dokumencie *The Corporate Report* uznano, że bilans i rachunek wyników, dwa podstawowe sprawozdania finansowe, nie są wystarczające dla opisu działalności gospodarczej firmy. Stwierdzono, że potrzebne są dodatkowe sprawozdania, które pomogą zrozumieć i w pełni pokazać wykorzystanie zasobów w działalności gospodarczej” (Walińska, 2008, s. 280–281).

sytuacją finansową, które nie mają zdolności spłaty zobowiązań. Wysokie koszty postępowania upadłościowego i wymóg przeprowadzenia kosztownej wyceny składników bilansu byłyby zaprzeczeniem podstawowego celu postępowania upadłościowego, czyli zaspokojenia wierzycieli w jak najwyższym stopniu.

2.2. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa w upadłości jako szczególny przypadek sprawozdania sporządzonego przy odrzuceniu założenia o kontynuacji działalności

Nie ulega wątpliwości, że decyzja sądu o ogłoszeniu upadłości jest szczególnym momentem w cyklu życia każdego podmiotu gospodarczego. Zarządy tych jednostek gospodarczych stają wówczas przed dylematem sporządzenia rzetelnego i zgodnego z aktami prawnymi sprawozdania finansowego. Nie jest to jednak zadanie łatwe, ponieważ sprawozdanie takie sporządza się na podstawie kilku, często wykluczających się, aktów prawnych (Jędrzejewski, 2009).

Pomijając trudność sporządzenia sprawozdań finansowych zgodnie ze wszystkimi aktami prawnymi, należy pamiętać, że powinny one „przedstawiać rzetelnie i jasno sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy (...). Taka koncepcja rachunkowości, ze wszech miar słuszna, znalazła przed laty wyraz w sformułowanej w Wielkiej Brytanii, a następnie przyjętej przez inne państwa koncepcji wiernego i rzetelnego obrazu (ang. *true and fair view*). Koncepcja ta nie jest definiowana w międzynarodowych standardach, lecz jest koncepcją oczywistą i niepodważalną, bowiem nie można zakładać, iż w rachunkowości będziemy dowolnie kształtować obraz jednostki w zależności od sytuacji” (Olchowicz, Tłaczała, 2004, s. 19). Jednocześnie wydaje się ona niezwykle ważna w przypadku sporządzania sprawozdania finansowego przy braku założenia kontynuacji działalności.

Należy mieć na uwadze, że sprawozdania finansowe nie zapewniają „użytkownikom wszystkich informacji potrzebnych do podejmowania decyzji gospodarczych, gdyż zasadniczo obrazują skutki finansowe z przeszłości i niekoniecznie dostarczają informacji niefinansowych” (zob. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*).

Przy podejmowaniu decyzji o upadłości bardzo istotne są także inne czynniki, takie jak otoczenie, sposób zorganizowania podmiotu, zatrudniona kadra, jakość produktów czy możliwości produkcyjne. Jednakże sprawozdanie finansowe sporządzone rzetelnie i we właściwym momencie może być ogromną pomocą w ocenie niewypłacalności przedsiębiorstwa, a co za tym idzie, przy podejmowaniu decyzji dotyczącej konieczności ogłoszenia upadłości.

Tymczasem wiele niejasności budzi samo ustalenie, na jaki dzień należy sporządzić sprawozdanie finansowe bez założenia kontynuacji działalności. W przypadku gdy założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, na dzień poprzedzający dzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub upadłości należy zamknąć jej księgi rachunkowe. Ustawa o rachunkowości nie rozróżniała rodzaju upadłości i obie jej formy były traktowane analogicznie. Jednocześnie prawo upadłościowe pozwalało na przekształcenie postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu w upadłość likwidacyjną i odwrotnie. W związku z takim samym stanem prawnym pojawiało się wiele niejasności: czy przekształcenie formy upadłości należy traktować jako odrębną formę procesu upadłości czy też należałoby traktować je jako kontynuację jednego procesu upadłości. W świetle zmian, które weszły w życie w 2016 r., polegających na wyłączeniu z prawa upadłościowego postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu, dylemat ten stał się nieaktualny, gdyż przez upadłość rozumie się jedynie upadłość połączoną z likwidacją majątku.

Trzeba podkreślić, że w sytuacji gdy wniosek zostanie oddalony z powodu braku podstaw do ogłoszenia upadłości¹⁴, sprawozdanie finansowe jest sporządzane przy założeniu kontynuacji działalności, co oznacza, że nie ma potrzeby zmiany roku obrachunkowego, zamykania i otwierania ksiąg na dzień ogłoszenia decyzji sądu ani też zmiany przyjętej

14 W brzmieniu obowiązującym do 31 grudnia 2015 r. kwestię tę regulował artykuł art. 12 prawa upadłościowego: w przypadku opóźnienia w wykonaniu zobowiązań nieprzekraczających trzech miesięcy i gdy suma niewykonanych zobowiązań nie przekraczała 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika sąd mógł oddalić taki wniosek. Po zmianie ustawy upadłościowej staje się to swego rodzaju obowiązkiem i wynika z definicji niewypłacalności. Od 2016 r. zgodnie z art. 11 ust. 1 ustawy *Prawo upadłościowe* dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Jednocześnie zgodnie z art. 11 ust. 1a domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. Zgodnie z art. 11 ust. 2 prawa upadłościowego 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 24 miesiące.

polityki rachunkowości, czyli zmiany sposobu dotychczasowego ujmowania stanów i zdarzeń gospodarczych w księgach rachunkowych jednostki. Oznacza to, że w sytuacji prawnej podmiotu nic się nie zmieniło i nie są uruchamiane procedury księgowe związane z ogłoszeniem upadłości, ponieważ brakuje podstaw do odrzucenia kontynuacji działalności. Jednakże przedsiębiorstwo zagrożone upadłością musi podjąć działania prowadzące do poprawy sytuacji finansowej, mimo odrzucenia wniosku przez sąd.

W sytuacji, gdy sąd oddała wniosek o upadłość z powodu braku w jednostce środków na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, kierownictwo podmiotu ma obowiązek odrzucenia założenia kontynuacji działalności i sporządzenia odpowiednich sprawozdań finansowych jedynie w przypadku, gdy wniosek o upadłość zostanie odrzucony z powodu braku środków na przeprowadzenie postępowania upadłościowego oraz ogłoszenia upadłości¹⁵ lub rozpoczęcia likwidacji. Mówiąc inaczej, stwierdzenie „jeżeli założenie kontynuacji działalności, o którym mowa w art. 5 ust. 2, nie jest zasadne (...)” (art. 29 ust. 1 UoR) należy odczytywać „jeżeli ogłoszona została upadłość¹⁶ lub rozpoczęta likwidacja”. W pozostałych przypadkach jednostka powinna sporządzić sprawozdanie finansowe z założeniem kontynuacji działalności, dodając szczegółowy opis sytuacji w informacji dodatkowej.

Teoretycznie logiczne wydaje się stwierdzenie, że „jeżeli po sporządzeniu sprawozdania finansowego, a przed jego zatwierdzeniem, jednostka otrzymała informację o zdarzeniach, które mają istotny wpływ na to sprawozdanie finansowe lub powodujących, że założenie kontynuowania działalności przez jednostkę nie jest uzasadnione, powinna ona odpowiednio zmienić to sprawozdanie, dokonując jednocześnie odpowiednich zapisów w księgach rachunkowych roku obrotowego, którego sprawozdanie finansowe dotyczy, oraz powiadomić biegłego rewidenta, który sprawozdanie to bada lub zbadał. Jeżeli zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym, nie powodują zmiany stanu istniejącego na dzień bilansowy, to odpowiednie wyjaśnienia zamieszcza się w informacji dodatkowej” (Kucharska, 2005, s. 140). W praktyce takie działanie często jest niemożliwe zwykle z powodu ograniczonego czasu na sporządzenie zupełnie różnego sprawozdania finansowego. Dlatego zdaniem autora niniejszego opracowania w przypadku opisanym powyżej i niemożności sporządzenia sprawozdania finansowego z założeniem braku kontynuacji działalności należy sporządzić sprawozdanie finansowe przy założeniu kontynuacji działalności.

15 Do 31 grudnia 2015 r. dotyczyło to upadłości połączonej z likwidacją majątku upadłego; od 2016 r. każda upadłość staje się upadłością likwidacyjną.

16 Do 31 grudnia 2015 r. dotyczyło to jedynie upadłości likwidacyjnej.

Kończąc rozważania na temat, czy sprawozdanie finansowe sporządzone przy braku możliwości kontynuacji działalności należy sporządzić w przypadku zagrożenia spełnienia warunku, że „jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmiernie istotnym zakresie” (art. 5 ust. 2 UoR) czy jedynie w sytuacji, gdy brak kontynuacji działalności jest pewny, czyli niejako ogłoszony przez sąd „na dzień rozpoczęcia likwidacji lub wszczęcia postępowania upadłościowego” (art. 12 ust. 1 UoR), należy stwierdzić, że ogłoszenie upadłości zawsze rodzi obowiązek sporządzenia sprawozdania finansowego bez założenia kontynuacji działalności.

Ustawa o rachunkowości przewiduje dla jednostek znajdujących się w szczególnych sytuacjach odrębne zasady wyceny aktywów i pasywów, terminy przeprowadzenia inwentaryzacji aktywów i pasywów, otwarcia i zamknięcia ksiąg rachunkowych, a w niektórych przypadkach – odmienne sposoby ewidencji niektórych operacji gospodarczych. Zasady te mają zastosowanie zwłaszcza w przypadku, gdy dochodzi do przerwania kontynuacji działania jednostki (Czerny, 2006, s. 197). W tej sytuacji kluczową zasadą przy sporządzaniu sprawozdania finansowego staje się zasada przewagi treści ekonomicznej nad formą, co w praktyce oznacza, że „o sposobie ujęcia w księgach rachunkowych i prezentacji w sprawozdaniu finansowym, w razie zaistnienia niezgodności w danej operacji gospodarczej co do jej treści ekonomicznej i jej formy prawnej, decyduje zawsze treść ekonomiczna tego zdarzenia gospodarczego” (Krynicki, Trzemzański, 2003, s. 9).

W przypadku utraty możliwości kontynuacji działalności traci sens stosowanie części nadrzędnych zasad rachunkowości, w szczególności zasady porównywalności i ciągłości, ponieważ od momentu powzięcia wiadomości o utracie możliwości kontynuacji działalności sprawozdania stają się zupełnie nieporównywalne. Inaczej mówiąc, sprawozdania można sporządzać z zastosowaniem wszystkich nadrzędnych zasad rachunkowości tak długo, jak zasadne jest założenie, że „jednostka jest w stanie kontynuować działalność i będzie ją kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości” (Turyna, 2006, s. 62)¹⁷.

Przyjęcie założenia kontynuacji działalności przy sporządzaniu sprawozdania finansowego obliguje do stosowania innych nadrzędnych zasad

17 „Zasada kontynuacji działalności znalazła też potwierdzenie w MSR 1 (par. 23). Zgodnie z tym standardem przy sporządzaniu sprawozdań finansowych konieczna jest ocena zdolności jednostki do kontynuowania działania dokonywana przez zarząd. Powinna ona obejmować okres co najmniej 12 miesięcy. Jeśli zarząd nie ma pewności co do kontynuacji działania jednostki, to musi ujawnić przyczyny wątpliwości, dołączając do tych sprawozdań dodatkowe informacje na ten temat” (Walińska, 2007, s. 55).

rachunkowości (zob. tabela 3.1), ponieważ „zasada ta w swej istocie zezwala na stosowanie pozostałych zasad rachunkowości, nie zawierając innych wytycznych. Spełnienie założenia kontynuacji działalności pozwala odbiorcom sprawozdań finansowych na dokonywanie analiz i ocenę dotychczasowych wyników przedsiębiorstwa oraz przewidywanie przyszłej sytuacji finansowej na podstawie zgromadzonych danych historycznych” (Walińska, red., 2007, s. 84–85). Brak założenia kontynuacji działalności stawia natomiast pod znakiem zapytania możliwość stosowania części pozostałych kluczowych zasad rachunkowości w niezmienionym kształcie, na przykład:

- 1) zasady ciągłości działania (*consistency principle*)¹⁸,
- 2) zasady memoriałowej (*accrual basis*)¹⁹, czyli ujmowania w księgach rachunkowych oraz sprawozdaniu finansowym wszystkich operacji finansowych dotyczących danego okresu,
- 3) zasady ostrożności²⁰ w momencie, gdy wycena musi być dokonana po cenach sprzedaży możliwych do uzyskania, jednak nie wyższych od cen ich nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe oraz o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości (art. 29 ust. 1 UoR).

Ad 1. Trudno jest mówić o ciągłości w sytuacji, gdy sprawozdanie finansowe na dzień rozpoczęcia postępowania upadłościowego różni się diametralnie od poprzedniego. Spowodowane jest to faktem, że zasada kontynuacji działalności jest ściśle powiązana z wyceną składników majątku podmiotu. W sytuacji, gdy przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zakłada się kontynuację działalności, uzasadniona jest wycena składników bilansu na podstawie cen historycznych, która daje prawdziwy obraz sytuacji majątkowej i finansowej. Jak już wspomniano, w przypadku gdy założenie kontynuacji działalności nie jest uzasadnione, wycena aktywów

18 Art. 5 ust. 1 UoR stanowi, że przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny aktywów i pasywów, w tym także dokonywania odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych, ustalania wyniku finansowego i sporządzania sprawozdań finansowych tak, aby za kolejne lata informacje z nich wynikające były porównywalne. Wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia stany aktywów i pasywów należy ująć w tej samej wysokości, w otwartych na następny rok obrotowy księgach rachunkowych.

19 W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty (art. 6 ust. 1 UoR). Zasada ta jest powiązana z zasadą współmierności i w tym wypadku należy rozpatrywać je łącznie.

20 Zasada sformułowana w art. 7 ust. 1 UoR nakazuje wyceniać majątek i źródła jego finansowania tak, aby nie spowodować zniekształcenia wyniku finansowego.

powinna zostać dokonana po cenach sprzedaży możliwych do uzyskania, jednak nie wyższych od cen ich nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe oraz o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości (art. 29 ust. 1 UoR).

Ad 2. Zasada ta powoduje, że nie wolno ujmować w danym okresie operacji dotyczących innych okresów sprawozdawczych, tymczasem większość korekt wprowadzanych po ogłoszeniu upadłości dotyczy okresów wcześniejszych lub późniejszych.

Ad 3. Wycena przeprowadzona zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości powoduje, że wyceniony majątek ma niemal w każdym przypadku wartość zbywcą mniejszą niż wykazana w bilansie sporządzonym z założeniem kontynuacji działalności. Wpływ na to ma sformułowanie „jednak nie wyższych od”. Można powiedzieć, że przepis ten wyklucza sens zastosowania pierwszej części art. 29 UoR, wyrażonej w słowach „po cenach sprzedaży możliwych do uzyskania”. Inaczej mówiąc, wspomniany artykuł można też odczytywać w ten sposób, że majątek należy wycenić według wartości rynkowej, jednak nie wyższej niż wartość zaprezentowana w bilansie sporządzonym z założeniem kontynuacji działalności. Zbyt ściśle stosowanie tej zasady powoduje, że dane zaprezentowane w bilansie sporządzonym w ten sposób udzielają wierzycielom często błędnych informacji, znacznie odbiegających od rzeczywistości²¹. Tymczasem zgodnie z *Kodeksem spółek handlowych* należy wycenić „wszystkie składniki aktywów według ich wartości zbywczej (*selling value*)”²² z pominięciem warto-

21 W przypadku majątku umorzonego w całości wartość wykazana w bilansie, zgodnie z przepisem art. 29 UoR wynosi zero, mimo często bardzo wysokiej wartości rynkowej, na przykład obiekt handlowy w centrum dużego miasta użytkowany przez spółkę przez 30 lat ma według takiej wyceny wartość zero (szerzej zob. Jędrzejewski, 2009).

22 Artykuły 281 i 467 ustawy *Kodeks spółek handlowych* (szerzej zob. Jędrzejewski, 2009). W „ustawie o rachunkowości pojęcie wartości zbywczej nie występuje. Powszechnie przyjmuje się, że jest to cena ukształtowana na dany moment przez rynek (...). Odpowiadać jej może cena sprzedaży netto zdefiniowana w art. 28 ust. 5 ustawy o rachunkowości. Zgodnie z tym przepisem za cenę (wartość) sprzedaży netto składnika aktywów przyjmuje się możliwą do uzyskania na dzień bilansowy cenę jego sprzedaży, bez podatku od towarów i usług i podatku akcyzowego, pomniejszoną o rabaty, upusty i inne podobne zmniejszenia oraz koszty związane z przystosowaniem składnika aktywów do sprzedaży” (Gruchot, 2009). Można się również spotkać z opinią, że „określona w ten sposób wartość zbywcza powinna uwzględniać cenę netto oraz VAT, ponieważ ceną w rozumieniu przepisów ustawy o cenach jest «wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar; w cenie uwzględnia się podatek od towarów i usług, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów sprzedaż towaru podlega obciążeniu podatkiem od towarów i usług (...)»”. Jednak w dalszej części autor wycofuje się z wcześniejszych wątpliwości, przyznając: „dlatego w mojej

ści przedsiębiorstwa jako zorganizowanej części. Choć „zasada ostrożności zakłada pesymistyczny punkt widzenia przy wycenie każdej pozycji majątkowej i wynikowej sprawozdawczości finansowej” (Brzezina, 2006, s. 142), to nie może prowadzić do sytuacji, w której wartość majątku wykazana w bilansie byłaby rażąco niższa od rzeczywistej wartości, jaką można by uzyskać w drodze zbycia. Dlatego kluczowe znaczenie w tym momencie zyskuje zasada wyższości treści ekonomicznej nad formą pozwalająca niejako odrzucić uregulowania zawarte w części art. 29 ust. 1 UoR.

Nie ulega wątpliwości, że odrzucenie zasady kontynuacji działalności ma wpływ na sposób wyceny składników majątku upadłego. Przy założeniu kontynuacji działalności, zgodnie z ustawą o rachunkowości, wszelkie operacje gospodarcze powinny być ujęte według historycznych cen nabycia lub sprzedaży, natomiast utrata możliwości kontynuacji z reguły powoduje zaktualizowanie wartości majątku do aktualnych cen, za jakie „dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi oraz dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami” (art. 28 ust. 6 UoR) lub według wartości zbywczej (art. 281 i 467 ustawy *Kodeks spółek handlowych*). Wycena taka w zasadniczy sposób zmienia sytuację majątkową podmiotu. Dlatego trudno zgodzić się ze stwierdzeniem, że „przy upadłości²³ (...) prawo bilansowe nakazuje przeprowadzenie wyceny rzeczowych składników majątku trwałego i obrotowego, a także wartości niematerialnych i prawnych w cenach, w których figurują w ewidencji księgowej nie wyższych od ich cen sprzedaży netto, a więc cen, po których możliwa jest ich sprzedaż, pomniejszonych o VAT, podatek akcyzowy i koszty, które trzeba jeszcze ponieść, aby sprzedaż doszła do skutku” (Czerny, 2006, s. 65).

Można się jednak spotkać z opiniami, że wartość zbywcza dotyczy całego przedsiębiorstwa²⁴ i jest utożsamiana z wartością sprzedaży netto lub wartością godziwą. Przy takim podejściu należy się zgodzić, że „pojęcie «wartości zbywczej» wprowadzone przez k.s.h. nie jest używane w ustawie o rachunkowości. Odpowiednikiem tego pojęcia będzie jednak stosowana w określonych przypadkach, przy wycenie bilansowej aktywów «wartość sprzedaży netto» składnika aktywów zdefiniowana w art. 28

ocenie należy przyjąć, że (...) aperty należy wyceniać według wartości netto, tj. bez VAT” (Kozaczuk, 2009).

23 Do 31 grudnia 2015 r. wyłącznie upadłości likwidacyjnej.

24 Zbywcza wartość majątku spółki to wartość, jaką można by uzyskać za spółkę, a ściślej za jej przedsiębiorstwo, w danych okolicznościach. Wartość zbywcza majątku spółki jest zmienna. Wpływa na nią przede wszystkim wartość przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 551 *Kodeksu cywilnego*, a więc prawa rzeczowe, obligacyjne, na dobrach niematerialnych, ale też i obciążenia (Matysiewicz).

ust. 5 ustawy lub «wartość godziwa» zdefiniowana w art. 28 ust. 6 ustawy – jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny (wartości) sprzedaży netto składnika aktywów” (http://www.proz.com/kudoz/polish_to_english/finance_general/2834536warto%C5%9B%C4%87_zbywca.html). Jednocześnie można powiedzieć, że „zasady wyceny majątku spółek w likwidacji wynikają również z art. 281 § 1–3 k.s.h.²⁵ Zgodnie z tym przepisem, likwidatorzy sporządzają bilans otwarcia likwidacji, przyjmując wycenę składnika aktywów według ich wartości zbywczej. Niestety ani w *Kodeksie spółek handlowych*, ani w ustawie o rachunkowości nie wskazano, w jaki sposób ustala się tę wartość” (<http://www.podatki.egospodarka.pl/35489,Likwidacja-spolki-obowiazki-podatkowe-i-ksiegowe,2,65,1.html>). Otwartą kwestią pozostaje jednak różnica w wartości całego przedsiębiorstwa i jego składników²⁶.

Znamienny jest fakt, że według obowiązującego prawodawstwa decyzję o ogłoszeniu upadłości podejmuje sąd na podstawie sprawozdania finansowego, często sporządzonego z założeniem kontynuacji działalności, a po ogłoszeniu upadłości majątek powinien być wyceniany według wartości zbywczej (*selling value*) (art. 281 i 467 ustawy *Kodeks spółek handlowych*) lub po cenach sprzedaży możliwych do uzyskania, jednak nie wyższych od cen ich nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe oraz o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości (art. 29 ust. UoR). Wydawać się może, że w przypadku upadłości dokonanie wyceny w sposób dowolny jest niedopuszczalne, jednak rozbieżności istniejące w aktach prawnych powodują taką konieczność.

Przytoczone wcześniej przepisy pochodzą z aktów prawnych obowiązujących po 1994 r. Wcześniej, w okresie gospodarki centralnie sterowanej, kontynuacja działalności przez przedsiębiorstwo była, bez względu na jego wyniki, zapewniona. W związku z tym, choć teoretycznie istniała możliwość ogłoszenia upadłości, zjawisko takie w tym okresie nie istniało²⁷. Wejście Polski na drogę gospodarki wolnorynkowej spowodowało falę upadłości, a zmieniający się rynek sprawił, że obowiązujący akt

25 Artykuł 281 *Kodeksu spółek handlowych* reguluje zasady wyceny spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Dla spółek akcyjnych uregulowanie to jest zawarte w artykule 467 w identycznym jak w art. 281 brzmieniu.

26 Opinię o odmiennej wartości przedsiębiorstwa i jego składników potwierdza A. Świderek: „Szacunkowa wycena pozwoli dokonać ustalenia przybliżonej wartości przyszłej masy upadłości i oceny stopnia zaspokojenia wierzycieli. Szacunkowa wartość poszczególnych składników nie jest adekwatna do wartości przedsiębiorstwa, która powinna być brana pod uwagę przy upadłości w drodze likwidacji majątku upadłego art. 316 ust. 1” (Minkus i in., 2004, s. 59).

27 Chociaż formalnie obowiązywało rozporządzenie ministra z 1934 r. regulujące upadłość, to ten akt prawny był w rzeczywistości martwy.

prawny stał się przestarzały. Stało się to bezpośrednią przyczyną unormowania postępowania upadłościowego, ale też dostosowania zasad rachunkowości do dynamicznie zmieniającego się otoczenia, również w zakresie metod wyceny podmiotów, wobec których zasada kontynuacji działalności stała się bezpodstawna. Być może stosunkowo krótki czas i konieczność unormowania licznych zagadnień po przejściu z gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej lub zbyt daleko idąca ostrożność i chęć zbyt ścisłego unormowania kluczowych zagadnień spowodowały błędy legislacyjne, skutkujące powstawaniem wzajemnie wykluczających się aktów prawnych. W związku z tym należałoby postawić następujące pytania:

1. Czy nie byłby zasadny powrót do ustawodawstwa z XIX w.²⁸ normującego te kwestie w sposób jednolity i niebudzący wątpliwości?
2. Czy wyceniając majątek, nie należałoby się oprzeć na lekturze opracowania W. Góry, który twierdził, że: „Wedle przepisów par. 195 ustawy konkursowej z 25/XII. 1868 roku winien właściciel upadłego przedsiębiorstwa, równocześnie z doniesieniem o wstrzymaniu wypłat, oddać swe księgi handlowe do wyłącznej dyspozycji sądu i przedłożyć sądowi bilans. Bilans ma zawierać z jednej strony spis wszystkich pretensyi z nadmienieniem, czy są one ściągalne, wątpliwe lub nieściągalne, tudzież zwiąże zestawienie innych składników majątkowych z podaniem ich wartości, a z drugiej strony dokładny spis wszystkich długów z podaniem miejsca zamieszkania wierzycieli i stosunku pokrewieństwa, albo powinowactwa, który ich ewentualnie łączy ze wspólnym dłużnikiem; wreszcie zamknięcie, przedstawiające stosunek majątku do długów i zaofiarowanie przysięgi wedle przepisów par. 96” (Góra, 1913, s. 760), a „z chwilą postanowienia likwidacji należy sporządzić bilans przedsiębiorstwa, t. zw. bilans likwidacyjny. Uwzględniając okoliczność, że przedsiębiorstwo ma przestać istnieć, należy w bilansie likwidacyjnym wszystkie składniki majątkowe oszacować wedle ich obiektywnej wartości zamiennej, tj. ceny, po której prawdopodobnie będzie je można zrealizować, nie zaś po subiektywnej wartości użytkowej, którą miałyby dla nadal istniejącego przedsiębiorstwa. Jeśli likwidacja nie może zostać w jednym roku ukończona, to powinno się podczas jej trwania, sporządzać z końcem każdego roku bilans, któryby wykazywał stan majątku a tem samem wyniki czynności likwidatorów. Po ukończeniu likwidacji należy sporządzić bilans końcowy, tj. ogólny obrachunek z przebiegu całej likwidacji i ostatecznego podziału majątku” (Góra, 1913, s. 749).

28 Austriacka ustawa konkursowa z 25 grudnia 1868 r. obowiązująca na ziemiach polskich w okresie zaboru austriackiego i bezpośrednio po jego zakończeniu.

3. Czy do unormowania jednej kwestii, na przykład sporządzania sprawozdań finansowych w sytuacji zagrożenia możliwości kontynuacji działalności, nie wystarczy jeden akt prawny normujący tę kwestię jasno, czytelnie, szczegółowo i w sposób niepozostawiający niedomówień?

Zdaniem autora powrót do poprzedniego ustawodawstwa nie jest konieczny, a rozwiązaniem tej kwestii byłoby powiązanie obowiązujących aktów prawnych poprzez ujednoczenie nazewnictwa i jednolity sposób definiowania określonych pojęć.

Bardzo istotne jest również zagadnienie tworzenia rezerw na koszty postępowania upadłościowego. Właściwe oszacowanie kosztów postępowania upadłościowego i utworzenie na ten cel rezerw jest jednym z podstawowych warunków rzetelnej oceny potencjalnych skutków procesu likwidacji przedsiębiorstwa. Upadły ma również obowiązek utworzyć rezerwę na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności. Dlatego, aby rzetelnie sporządzić sprawozdanie finansowe przy braku założeniu kontynuacji działalności, konieczne staje się:

1. Sporządzenie spisu inwentarza (art. 69 prawa upadłościowego), którego celem jest „ustalenie rzeczywistego stanu składników bilansowych zarówno tych, dla których jednostka prowadzi ewidencję ilościową, jak i tych, które z uwagi na przyjętą metodę ewidencji są w całości odnoszone w koszty z chwilą ich zakupu” (Krynicki, Trzemzałski, 2003, s. 9). Spis ten umożliwi skorygowanie błędnych danych ewidencyjnych oraz doprowadzenie ich do stanu odpowiadającego rzeczywistości. W jednostkach postawionych w stan upadłości stanowi etap wstępny do przeprowadzenia wyceny całego majątku, również tych składników, które wcześniej nie znajdowały odzwierciedlenia w sprawozdaniu finansowym. „W toku inwentaryzacji należy szczególną uwagę zwrócić na stan jakościowy i przydatność gospodarczą spisywanych z natury lub weryfikowanych składników majątkowych. Jest to nieodzowny warunek realnej ich wyceny, a więc ustalenia ich możliwej zdolności zaspokojenia roszczeń wierzycieli” (Czerny, 2005, s. 784).
2. Rozliczenie dokonanej inwentaryzacji z wprowadzeniem jej wyników do ksiąg rachunkowych. „Ujawnione w wyniku inwentaryzacji różnice ilościowe (nadwyżki, niedobory) rozlicza się według ogólnych zasad” (Czerny, 2005, s. 784).
3. Wycena składników majątku (art. 69 ust. 2 prawa upadłościowego) i źródeł ich finansowania w drodze oszacowania (art. 28 UoR), ponieważ wartość środków gospodarczych, jak i całego przedsiębiorstwa, zależy od ceny, jaką zgodzą się zapłacić nabywcy.

2.3. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa w kolejnych cyklach jego życia – analiza przypadku w warunkach kontynuacji działalności i jej odrzucenia

W celu praktycznej ilustracji rozważań na temat wyceny oraz zasad rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych skoncentrowano się na analizie sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa budowlanego. Wskazuje ona, że sprawozdania stanowią źródło informacji o działalności przedsiębiorstwa w konkretnych warunkach – w różnych fazach jego cyklu życia. Dane prezentowane w bilansie są zagregowane i odzwierciedlają rezultaty wszystkich decyzji oraz zdarzeń gospodarczych, jakie miały miejsce do momentu, który przyjmuje się za kończący dany okres sprawozdawczy. W przypadku badanej spółki za dzień bilansowy przyjmuje się 31 grudnia w całym badanym okresie. Zaprezentowane liczbowe wartości średnie dla każdego okresu wyrażone są w złotych (PLN)²⁹. Badanie obejmuje cały okres życia przedsiębiorstwa w podziale na trzy kluczowe fazy: fazę wzrostu (cztery lata), fazę stabilizacji (trzy lata) oraz fazę schyłku (dwa lata). Przedsiębiorstwo rozpoczęło działalność w ostatnim kwartale, dlatego pierwszy rok działalności obejmuje 15 miesięcy.

Analiza sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa X przy założeniu kontynuacji działalności

W kolejnych fazach życia badanego podmiotu – wzrostu, stabilizacji i schyłku – wartość sumy bilansowej podlega istotnym wahaniom. Średnia wartość majątku ogółem w fazie stabilizacji była większa o 252,26% w stosunku do fazy wzrostu, co oznacza, że wartość majątku trwałego wzrosła w pierwszym okresie objętym analizą o mniejszą wartość niż majątku obrotowego. W grupie majątku trwałego największy udział

²⁹ Dane pochodzą ze sprawozdania finansowego upadłej spółki. Są średnią arytmetyczną obliczoną według formuły: suma wartości składnika sprawozdania dla wszystkich lat badanego okresu podzielona przez liczbę lat danego okresu. Dla danych statycznych jest to suma składników bilansu na koniec każdego roku w danej fazie podzielona przez liczbę okresów. Dla pierwszego okresu – fazy wzrostu – zaprezentowane dane stanowią sumę składników bilansu sporządzonego na koniec każdego roku podzieloną przez pięć. Dla danych dynamicznych, pochodzących z rachunków zysków i strat, jest to suma wszystkich lat danego okresu podzielona przez liczbę lat każdego okresu.

w wartości mają budynki i lokale, choć zmiany w tej grupie zachodzą w różnych kierunkach³⁰.

Kapitał długoterminowy powinien wzrastać o porównywalną lub większą wartość niż majątek trwały. W badanej jednostce proporcje te nie są zachowane. Wzrost wartości kapitału własnego w fazie stabilizacji jest niemal dwukrotnie mniejszy niż wartość majątku trwałego, a w ostatniej fazie osiąga wartość ujemną. Znaczący wpływ na to ma ogromna strata netto poniesiona w pierwszym roku fazy spadku, prawdopodobnie ostatecznie przesądzająca o upadłości badanego podmiotu. Na uwagę zasługuje też cykliczne zmniejszanie się udziału kapitału własnego w kolejnych fazach życia badanego podmiotu. Zjawisko to można ocenić jednoznacznie negatywnie, ponieważ prowadzi do zmniejszenia się stabilizacji funkcjonowania przedsiębiorstwa i zwiększenia kosztów prowadzenia działalności. W pierwszej fazie – wzrostu – całość majątku trwałego jest finansowana kapitałem własnym, a pozostała nadwyżka finansuje majątek obrotowy (por. tabela 2.2). W kolejnych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa taki sposób finansowania nie jest już zachowany i w fazie stabilizacji część majątku trwałego jest finansowana zobowiązaniami.

Tabela 2.2. Majątek trwały i kapitał własny spółki w trzech okresach jej życia (w PLN)

Wyszczególnienie	Okresy życia spółki		
	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Aktywa trwałe	4 708 588	15 685 594	10 940 916
Kapitał własny	5 511 238	13 898 326	- 5 748 350
Nadwyżka kapitału własnego finansująca majątek obrotowy (kapitał własny – aktywa trwałe)	802 650	- 1 787 268	- 16 689 266

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Wstępną analizę wskaźnikową bilansu przedstawiono na podstawie obliczeń wskaźników wyposażenia podmiotu w środki gospodarcze (por. tabela 2.3).

Na uwagę w strukturze finansowania spółki (por. tabela 2.4) zasługuje relatywnie niski i dodatkowo zmniejszający się udział kapitału własnego w finansowaniu majątku ogółem, co oznacza, że jednostka ma trudności w finansowaniu działalności, szczególnie w fazie spadku.

Obok informacji o sytuacji finansowej do zaprezentowania pełnego obrazu spółki niezbędne są dane z rachunku zysków i strat (por. załącznik 5).

³⁰ W drugim okresie ma miejsce zmniejszenie się tego składnika w stosunku do fazy wzrostu, w fazie spadku natomiast następuje zmniejszenie się udziału tego składnika w stosunku do fazy stabilizacji.

Tabela 2.3. Udział składników majątku w aktywach ogółem spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okresy życia spółki		
		Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Udział trwałych składników majątku w aktywach ogółem	Aktywa trwałe / Aktywa ogółem	0,47	0,44	0,45
Udział rzeczowego majątku trwałego w aktywach ogółem	Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa ogółem	0,42	0,43	0,44
Udział majątku obrotowego w aktywach ogółem	Aktywa obrotowe / Aktywa ogółem	0,53	0,56	0,55
Udział zapasów w aktywach ogółem	Zapasy / Aktywa ogółem	0,12	0,12	0,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Tabela 2.4. Wskaźniki struktury finansowania spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres życia spółki		
		Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	0,43	0,59	1,20
Wskaźnik długoterminowego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe / Kapitały własne	0,07	0,28	0,00
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny + rezerwy / Majątek trwały (netto)	1,22	0,90	- 0,52
Wskaźnik udziału kapitałów własnych i rezerw	Kapitał własny + rezerwy / Suma pasywów	0,57	0,40	- 0,23
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	Majątek obrotowy minus zobowiązania krótkoterminowe / 1000	1435	2788	- 15 926

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Badany podmiot wykazuje największe przychody z działalności podstawowej, co można ocenić zdecydowanie pozytywnie, jednakże ich dynamika nie wykazuje jednolitego kierunku³¹. Najwyższy wynik finansowy można zaobserwować w fazie stabilizacji. Ujemny poziom osiągnął on w fazie spadku. Pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że w pierwszych okresach dodatni wynik finansowy powstał z działalności podstawowej, jednak wynik osiągnięty w fazie spadku wskazuje na duże trudności w działalności badanego podmiotu.

31 Po znaczącym wzroście w fazie stabilizacji w stosunku do fazy wzrostu w kolejnym okresie nastąpił znaczny spadek w tej pozycji.

Strukturę kosztów podstawowych można podzielić ze względu na ich rodzaj (por. tabela 2.5). We wszystkich okresach nie zaobserwowano znaczących zmian w strukturze kosztów rodzajowych i w całym okresie działalności najbardziej znaczącą pozycją są koszty zużycia materiałów i energii, co może oznaczać, że spółka nie zmieniła profilu działalności.

Tabela 2.5. Struktura kosztów według rodzaju spółki w trzech okresach jej życia (w %)

Koszty działalności operacyjnej	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Amortyzacja	1,41	3,18	5,67
Zużycie materiałów i energii	57,34	50,57	50,82
Usługi obce	18,23	24,82	21,70
Podatki i opłaty	0,42	0,44	0,71
Wynagrodzenia	12,47	12,53	13,20
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5,15	3,46	3,66
Pozostałe koszty rodzajowe	3,79	3,25	2,49

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Na uwagę zasługuje niski poziom kosztów amortyzacji w stosunku do wartości majątku trwałego, co jest spowodowane wysokim udziałem majątku amortyzowanego z niską stopą umorzenia (budynki i budowle – 5% w stosunku rocznym).

Ogólna analiza podstawowych wartości ekonomicznych występujących w bilansie oraz rachunku zysków i strat jednoznacznie wskazuje na nieuchronną konieczność likwidacji przedsiębiorstwa. Potwierdzają to tradycyjne wskaźniki analizy finansowej: płynności, efektywności wykorzystania majątku, wspomaganie finansowego i rentowności (por. załącznik 5).

W badanej spółce wartość wskaźników płynności finansowej I i II stopnia we wszystkich okresach (por. tabela 2.6) jest na stosunkowo niskim poziomie, co sugeruje bardzo agresywną politykę finansową prowadzoną przez zarząd i możliwość wystąpienia trudności płatniczych. Tak niski stopień płynności finansowej jest typowy dla przedsiębiorstw zagrożonych upadłością. W związku z tym należy stwierdzić, że ostatni okres objęty analizą charakteryzuje się występującym zagrożeniem utraty płynności finansowej.

O efektywności zarządzania majątkiem świadczą wskaźniki obrotowości (por. tabela 2.7).

Zmiany wartości wskaźników efektywności w badanej spółce w kolejnych okresach miały jednolity kierunek, wskazujący na zmniejszającą się efektywność gospodarowania w kolejnych okresach, podobnie jak grupa wskaźników wspomaganie finansowego (por. tabela 2.8).

Tabela 2.6. Wskaźniki płynności spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Wskaźnik bieżącej płynności (I stopnia)	Majątek obrotowy ogółem / Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe)	1,36	1,16	0,46
Wskaźnik szybkiej płynności (II stopnia)	Majątek obrotowy - (zapasy + rozliczenia międzyokresowe czynne) / Zobowiązania bieżące	1,06	0,91	0,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Tabela 2.7. Wskaźniki efektywności wykorzystania majątku spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Wskaźnik obrotowości należności	Przychody ze sprzedaży / Należności handlowe	7,50	5,40	2,92
Wskaźnik obrotowości zobowiązań (w dniach)	Zobowiązania z tytułu dostaw × liczba dni badanego okresu / Wartość sprzedanych towarów i materiałów + koszt wytworzenia sprzedanych produktów	36,75	60,73	152,59
Wskaźnik szybkości obrotu zapasami (w dniach)	Zapasy × liczba dni badanego okresu / Wartość sprzedanych towarów i materiałów + koszt wytworzenia sprzedanych produktów	17,28	21,77	36,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Tabela 2.8. Wskaźniki wspomagania finansowego spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	0,43	0,59	1,20
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny + rezerwy / Majątek trwały (netto)	1,22	0,90	- 0,52
Wskaźnik udziału kapitałów własnych	Kapitał własny + rezerwy / Suma pasywów	0,57	0,40	- 0,23
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	Majątek obrotowy minus zobowiązania krótkoterminowe / 1000	1435	2788	- 15 926

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Należy dodać, że mimo zmniejszającego się poziomu wartości wskaźników wspomaganie finansowego nie przybierają alarmującego poziomu w pierwszych dwóch fazach cyklu życia spółki. Grupa wskaźników rentowności³² (por. tabela 2.9) ma ujemną dynamikę (co oznacza mniejszą efektywność działania podmiotu), osiągając ujemny poziom w ostatniej fazie. Jest to zjawisko jednoznacznie negatywne, typowe dla fazy schyłku. W fazie stabilizacji ich wartość powinna się kształtować na stosunkowo wysokim poziomie, spowodowanym dość niskimi nakładami na rozwój oraz na wdrożenie nowych technologii. Podobnie jak w przypadku wcześniej prezentowanych wskaźników grupa ta wskazuje na możliwość upadłości przedsiębiorstwa.

Tabela 2.9. Wskaźniki rentowności spółki w trzech okresach jej życia

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres 1.	Okres 2.	Okres 3.
Wskaźnik rentowności majątku ogółem	Wynik finansowy netto / Majątek ogółem	0,26	0,08	-0,46
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	Wynik finansowy netto / Kapitał własny	0,48	0,22	
Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto	Wynik ze sprzedaży produktów i towarów / Przychody ze sprzedaży produktów i towarów	0,15	0,07	-0,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

W podsumowaniu można stwierdzić, że powodów upadłości mogło być wiele, jednak istotne wydają się błędy w zarządzaniu polegające na utrzymywaniu ryzykownej struktury finansowania. W pierwszej fazie przedsiębiorstwo gwałtownie rozwijało się, co mogło doprowadzić do „przegrzania” koniunktury i spowodować bardzo niską płynność finansową, która prawdopodobnie była powodem ogromnej straty poniesionej w ostatnim roku (por. załącznik 1). To bezpośrednio doprowadziło do niewypłacalności i ogłoszenia upadłości. Chociaż nie wynika to z przeprowadzonej analizy, dość istotnym powodem upadłości okazała się również roszczeniowa postawa pracowników i ich nierzetelność w wykonywaniu swoich obowiązków.

32 W fazie schyłku nie został obliczony wskaźnik rentowności kapitału własnego, co spowodowane jest jego ujemnym poziomem i ujemnym wynikiem finansowym. To prowadzi do sytuacji, w której zwiększenie się straty netto spowodowałoby poprawę wartości tego wskaźnika, co stanowiłoby oczywisty absurd.

Analiza sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa X w okresie upadłości w drugim okresie działalności – przy braku kontynuacji działalności

Upadłość likwidacyjna badanej spółki została poprzedzona upadłością z możliwością zawarcia układu. W wyniku odrzucenia propozycji układowych przez wierzycieli przekształcono ją w upadłość likwidacyjną. Na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu sporządzono sprawozdanie finansowe, w którym wartość majątku została wyceniona według wartości historycznych, nie zmieniono też polityki rachunkowości ani nie utworzono rezerwy na ewentualne koszty postępowania upadłościowego (por. załącznik 2). Na dzień przekształcenia upadłości w upadłość likwidacyjną nie sporządzono sprawozdania finansowego, a porównywalność danych za ostatnie dwa lata świadczy, że również w ten sam sposób sporządzono sprawozdanie finansowe za rok ostatni (por. załącznik 3), czyli niezgodnie z przepisami *Kodeksu spółek handlowych*³³ i ustawy o rachunkowości³⁴. W końcu ostatniego roku

33 Zgodnie z art. 281 par. 3 *Kodeksu spółek handlowych* „do bilansu likwidacyjnego należy przyjąć wszystkie składniki aktywów według ich wartości zbywczej” w brzmieniu obowiązującym od 2000 r., czyli również na dzień ogłoszenia upadłości. Z wcześniejszych rozważań wynika, że bilans likwidacyjny jest właśnie bilansem sporządzonym na dzień postawienia jednostki w stan upadłości likwidacyjnej, zatem, zdaniem autora, na dzień przekształcenia upadłości powinien zostać sporządzony bilans z wyceną w wartościach zbywczych, a sprawozdanie to powinno zostać przekazane do Krajowego Rejestru Sądowego. Każde następne sprawozdanie powinno zostać sporządzone z zachowaniem tej polityki rachunkowości. Stąd publikacja bilansu na koniec przedostatniego roku z zastosowaniem wyceny według wartości historycznych jest dużym błędem syndyka. Działania takiego nie usprawiedliwia również fakt, że wycena rzeczoznawcy majątkowego została sporządzona po roku od dnia ogłoszenia upadłości likwidacyjnej, gdyż przepisy *Kodeksu spółek handlowych* nie obligują, aby wyceny dokonywał rzeczoznawca – prawo wyceny ma również syndyk masy upadłościowej. W przypadku istnienia rozbieżności w wycenie syndyka i rzeczoznawcy majątkowego różnice powinny zostać skorygowane w następnym sprawozdaniu finansowym. Bardzo istotne jest jednak, aby każdy bilans sporządzony po ogłoszeniu upadłości likwidacyjnej, zgodnie z przepisami *Kodeksu spółek handlowych* obowiązującymi na dzień jego sporządzenia, zawierał wartości wycenione według wartości zbywczej. Wyniki wyceny zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na koniec ostatniego roku. W samej wycenie zadziwia również fakt, że rzeczoznawca majątkowy przy określaniu wartości przedsiębiorstwa metodą skorygowanej wartości aktywów netto dokonał wyceny w połowie ostatniego roku na podstawie wartości bilansowej na ostatni dzień roku, czyli w wartości przyszłej.

34 Warto przypomnieć, że zgodnie z art. 29 UoR „wycena po cenach sprzedaży netto i utworzenie rezerwy następują w szczególności w przeddzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości, na koniec roku obrotowego, jeżeli na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego za dany rok obrotowy jednostka

przedsiębiorstwo zostało upłynnione jako całość; w jego skład wchodził cały majątek z wyłączeniem wierzytelności i udziałów w spółce zależnej działającej poza granicami Polski. Cena wywoławcza była nieznacznie wyższa niż wynikająca z wyceny przeprowadzonej przez rzeczoznawcę majątkowego, czyli znacznie poniżej wartości przedsiębiorstwa wycenionej metodą historyczną. Według informacji podanych przez syndyka z przeprowadzonego postępowania upadłościowego zaspokojono jedynie w części wierzycieli z pierwszej grupy interesów. Z przedstawionych sprawozdań finansowych wynika, że ze zbycia masy upadłościowej nie są zaspokajani wierzyciele, a z uzyskanych ze sprzedaży majątku środków finansowych pokrywane są jedynie koszty postępowania upadłościowego.

Poniżej przeanalizowano elementy raportu finansowego badanego podmiotu. Pierwszy z nich to zestawienie składników majątku i zobowiązań, w którym zaprezentowano wartość przedsiębiorstwa określoną metodą skorygowanych aktywów netto³⁵. Zostało ono sporządzone przez rzeczoznawcę majątkowego na dzień 10 czerwca 2007 r. Zestawienie to zawiera również jako porównanie, dane za poprzedni okres, dotyczące składników majątku i zobowiązań wycenionych według wartości historycznej (por. tabela 2.10). Sprawozdanie, którego elementy zaprezentowano w monografii nie zostało ogłoszone w Krajowym Rejestrze Sądowym, lecz jest dostępne w dokumentacji prowadzonego postępowania upadłościowego jedynie dla ograniczonej grupy interesariuszy. Według opinii rzeczoznawcy majątkowego zbywcza wartość majątku trwałego jest zbliżona w obu okresach³⁶.

nie będzie kontynuowała działalności, na koniec roku obrotowego przypadającego w czasie trwania postępowania likwidacyjnego lub upadłościowego”. Jednocześnie, „jeżeli założenie kontynuacji działalności, o którym mowa w art. 5 ust. 2, nie jest zasadne, to wycena aktywów jednostki następuje po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, nie wyższych od cen ich nabycia albo kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W takim przypadku jednostka jest również obowiązana utworzyć rezerwę na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności”. Tymczasem na koniec przedostatniego roku został sporządzony bilans z zastosowaniem wyceny według wartości historycznej i nie utworzono rezerwy na koszty postępowania upadłościowego, które według rzeczoznawcy majątkowego w połowie ostatniego roku zostały oszacowane na kwotę 2 820 600 PLN. Jest to zatem wartość znacząca i powinna zostać utworzona na nią odpowiednia rezerwa.

35 Autor dysponuje kompletnym raportem z wyceny składającym się z kilkunastu załączników obejmujących kilkaset stron wydruku. Ze względu na obszerność materiałów i ryzyko identyfikacji badanego podmiotu wspomniany raport nie stanowi załącznika do niniejszego opracowania.

36 Pierwszy okres to koniec przedostatniego roku. W roku tym zaprezentowano majątek w wartościach historycznych; drugie zestawienie zostało sporządzone na dzień 10 czerwca ostatniego roku w skorygowanych wartościach zbywczych.

Tabela 2.10. Raport z wyceny przedsiębiorstwa metodą skorygowanej wartości aktywów netto (w PLN)

Lp.	Pozycje aktywów i pasywów	Wartość	
		bilansowa na dzień 31 grudnia poprzedniego roku*	skorygowana na dzień 10 czerwca ostatniego roku
A.	Aktywa trwałe	6 442 783,08	
I.	Wartości niematerialne i prawne		3960,00
II.	Rzeczowe aktywa trwałe, w tym:	6 441 435,51	
1.	Środki trwałe	6 441 435,51	
a.	Grunty	151 462,30	6 081 000,00
b.	Budynki, lokale, urządzenia inżynierii lądowej i wodnej	5 306 604,74	
c.	Urządzenia techniczne i maszyny	962 234,09	
d.	Środki transportu	398,00	
e.	Inne środki trwałe	20 736,38	
III.	Należności długoterminowe		
IV.	Inwestycje długoterminowe	1347,57	
B.	Aktywa obrotowe	5 880 618,00	
I.	Zapasy	2 556 440,38	
1.	Materiały	1 064 212,91	
2.	Półprodukty, produkty w toku	1 363 958,00	
3.	Produkty gotowe	59 511,53	
4.	Towary	68 757,94	
5.	Zaliczki na dostawy		
II.	Należności krótkoterminowe	3 111 128,85	236 926,88
1.	Należności od pozostałych jednostek	3 104 908,01	
2.	Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	5268,08	
3.	Inne należności	952,76	
III.	Inwestycje krótkoterminowe	213 048,77	1 553 229,24

Autor nie czuje się kompetentny do weryfikacji zastosowanej metody, jednak należy mieć na uwadze, że majątek pochodził z okresu ewidentnej bessy na rynku nieruchomości, a wycena według skorygowanej wartości netto w szczytowym okresie hossy na tym rynku. Dlatego można jedynie zastanawiać się, co spowodowało tak niskie wartości wykazane w zestawieniu sporządzonym na 10 czerwca ostatniego roku. Być może rzeczoznawca majątkowy przewidział początek kryzysu, który rozpoczął się około roku później, i związany z nim gwałtowny spadek cen nieruchomości. W przypadku ruchomości niska wartość była spowodowana ich złym stanem technicznym wynikającym między innymi ze zbyt długiego przechowywania, a zatem gdyby aktywa te zostały zbyt wcześnie, miałyby dużo większą wartość. Przemawia to za znaczącym skróceniem okresu upadłości.

Lp.	Pozycje aktywów i pasywów	Wartość	
		bilansowa na dzień 31 grudnia poprzedniego roku*	skorygowana na dzień 10 czerwca ostatniego roku
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
	Aktywa razem	12 323 401,08	8 673 896,45
B.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	27 778 028,68	27 778 028,68
III.	Zobowiązania krótkoterminowe		
2.	Zobowiązania wobec pozostałych jednostek	27 767 045,89	
a.	Kredyty i pożyczki	8 988 135,94	
b.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	13 954 195,99	
c.	Zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	1 649 856,42	
d.	Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	170 291,14	
e.	Inne	3 004 566,40	
3.	Fundusze specjalne	10 982,79	
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	57 423,60	
	Wartość aktywów netto	- 15 454 627,60	- 19 104 132,23

* W sprawozdaniu zaprezentowanym przez rzeczoznawcę majątkowego, sporządzonym na 10 czerwca 2007 r., dane porównawcze stanowi bilans sporządzony na 31 grudnia 2007 r. Autor uznał to za oczywistą pomyłkę, zmieniając datę na 31 grudnia 2006 r.

Źródło: raport z wyceny badanego podmiotu sporządzony przez rzeczoznawcę majątkowego.

W zestawieniu zawierającym wartości skorygowane jest ona nieznacznie większa i wynosi 106,84% wartości na dzień 31 grudnia przedostatniego roku. Biorąc jednocześnie pod uwagę fakt, że daty sporządzenia zestawień różnią się o około 5 miesięcy, i zakładając amortyzację tego składnika majątku, można przyjąć, że wartości te są porównywalne³⁷. Wartość majątku obrotowego (szczególnie należności krótkoterminowych) jest wykazana znacznie poniżej wartości netto (7,62%) zaprezentowanej we wcześniejszych sprawozdaniach finansowych³⁸. Znaczący wzrost inwestycji długoterminowych jest spowodowany wpływem na dobro upadłej spółki zaległej kaucji w znaczącej wysokości, na początku ostatniego roku. Pominięto krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, a zapasy wyceniono na kwotę zerową. Uzasadnienie wyceny w takiej wartości zawierają szczegółowe noty stanowiące załącznik do raportu wyceny³⁹.

37 W momencie ogłoszenia upadłości majątek przeznaczony do sprzedaży nie może podlegać amortyzacji, dlatego założona przez autora amortyzacja jest jedynie hipotetyczna.

38 Z dodatkowych not do raportu z wyceny wynika, że znaczna część należności wycenionych na kwotę zero PLN przedawniła się.

39 W sprawozdaniu finansowym sporządzonym przez rzeczoznawcę majątkowego wartość ta nie występuje, a z dodatkowej noty wynika, że w rzeczywistości kontrakt,

W pasywach zestawienia pominięto kapitał własny podmiotu wykazywany w ujemnej wartości. Zobowiązania podmiotu wykazano w jednej kwocie, zbliżonej do sumy zobowiązań długo- i krótkoterminowych wykazanych w sprawozdaniu przekazanym do Krajowego Rejestru Sądowego.

Autor pominał analizę wskaźnikową, gdyż dane pochodzące ze sprawozdania finansowego sporządzonego według wartości zbywczej są zupełnie nieporównywalne z danymi pochodzącymi ze sprawozdania finansowego sporządzonego według wartości historycznej, czyli sprawozdania finansowego, na podstawie którego opracowywane są standardowe wskaźniki finansowe. Wartość likwidacyjna całego przedsiębiorstwa została oszacowana na podstawie wartości zbliżonej do wartości majątku wykazanego w zestawieniu danych pochodzących z bilansu sporządzonego przez rzeczoznawcę majątkowego, pomniejszonej o koszty likwidacji przedsiębiorstwa określone na kwotę 2 828 600 PLN, które obejmują między innymi wynagrodzenie syndyka, koszty zastępstwa procesowego i inne koszty sądowe, wynagrodzenie osób zatrudnionych w upadłym przedsiębiorstwie, koszty obsługi księgowej, archiwizację dokumentacji, opinie biegłych sądowych, koszty ogłoszeń w prasie itp. Kwota ta stanowi 32,61% wartości majątku upadłego.

W raporcie z wyceny przedsiębiorstwa metodą skorygowanej wartości aktywów netto, mimo że przedsiębiorstwo nie prowadzi dotychczasowej działalności przez wszystkie lata, w zapasach wykazywana jest produkcja w toku. Zdaniem autora pozycja ta w związku z zarzuceniem dotychczasowej działalności powinna zostać przeznaczona do sprzedaży i wykazana jako towar lub wyrób gotowy, a w przypadku gdy zbycie tego składnika majątku staje się niemożliwe, powinna być wykazana w wartości zerowej⁴⁰. Znaczące zmniejszenie się wartości należności krótkoterminowych może oznaczać przedawnienie się części z nich⁴¹, ale też spłatę. Znaczące

którego wartość ta dotyczy, został dawno zakończony i wykazywanie tej pozycji w zestawieniu mija się z celem. Potwierdza to jednocześnie opinię autora, że sprawozdanie finansowe zaprezentowane w Krajowym Rejestrze Sądowym jest nierzetelne, gdyż w takiej sytuacji, nawet przy sporządzaniu sprawozdania z założeniem kontynuacji działalności, w stosunku do tej pozycji powinny zostać dokonane odpisy aktualizacyjne.

40 Ustawa o rachunkowości nie definiuje pojęcia „produkcja w toku”. Tradycyjnie uznaje się za nią składniki produkcji, które w przyszłości zostaną przekształcone w wyroby gotowe, przeszły określone fazy produkcji, lecz nie zostały ukończone. Również często, w przypadku prowadzenia działalności usługowej i budowlanej, do produktów w toku zostają zaliczone niezakończone w pełni usługi. Ma to prawdopodobnie miejsce w przypadku badanej jednostki świadczącej usługi budowlane, w której jako produkcję w toku wykazano niezakończone usługi budowlane. Można się spodziewać, że mimo kilku lat prowadzenia postępowania upadłościowego usługi te nie zostaną nigdy zakończone, w związku z tym nie zostaną wykazane jako produkt gotowy.

41 Potwierdza to rzeczoznawca majątkowy w jednej z not stanowiących raport z wyceny, znacząco obniżając wartość rynkową należności w stosunku do wartości historycznej.

zmniejszenie się wartości inwestycji krótkoterminowych, przy jednoczesnym zmniejszeniu się wartości zobowiązań z tytułu kredytu, sugeruje, że część z tych zobowiązań (prawdopodobnie zabezpieczonych hipotekami) została spłacona ze środków uzyskanych ze sprzedaży majątku. Udział wartości majątku trwałego i obrotowego w ogólnej sumie bilansowej uległ zdecydowanemu zmniejszeniu, co bezpośrednio spowodowała jego sprzedaż. W grupie majątku trwałego pozostały jedynie inwestycje długoterminowe w postaci udziałów w obcych jednostkach.

Spółka znajdująca się w fazie likwidacji powinna zmniejszać wartość majątku, przygotowując się jednocześnie do jego likwidacji. Zmniejsza w ten sposób swój potencjał i stabilność, ale w momencie rozpoczęcia likwidacji nie mają one już żadnego znaczenia. Zaobserwowane gwałtowne zmniejszenie wartości zasobów przedsiębiorstwa można uznać za typowe w tej fazie cyklu życia podmiotu. Pasywa podmiotu w kolejnych latach znacząco się zmniejszają, przy czym wszelkie zobowiązania długoterminowe stają się w momencie ogłoszenia upadłości likwidacyjnej zobowiązaniami krótkoterminowymi, ponieważ zgodnie z prawem upadłościowym „zobowiązania pieniężne upadłego, których termin płatności świadczenia jeszcze nie nastąpił, stają się wymagalne z dniem ogłoszenia upadłości” (art. 91.1 ustawy *Prawo upadłościowe*). Znaczące zmniejszenie zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek jest spowodowane prawdopodobnie spłatą części z nich. Pozostała część zobowiązań pozostaje na relatywnie niezmiennym poziomie, co jednoznacznie wskazuje, że w okresie kilku lat prowadzenia postępowania upadłościowego i zbycia części majątku nie są one spłacane. Kapitał własny w całym okresie objętym badaniem ulega cyklicznemu zmniejszeniu (por. tabela 2.11). Zerowa wartość kapitału z aktualizacji wyceny wykazana w bilansie we wszystkich latach (por. załącznik 4) wskazuje, że bilans sporządzony po ogłoszeniu upadłości likwidacyjnej został sporządzony z naruszeniem art. 29 ust 2a UoR⁴². Ponadto pozycja „Kapitał (fundusz) własny” został wykazany niezgodnie z art. 36 ust. 3 UoR⁴³. Mając na względzie powyższe znaczące błędy w sporządzonym sprawozdaniu finansowym, trudno jest je uznać za wiarygodne (por. tabela 2.11).

42 „Różnica powstała w wyniku wyceny oraz utworzenia rezerwy, o których mowa w ust. 1, wpływa na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny”.

43 „Składniki kapitału (funduszu) własnego jednostek postawionych w stan likwidacji lub upadłości należy, na dzień rozpoczęcia likwidacji lub postępowania upadłościowego, połączyć w jeden kapitał (fundusz) podstawowy, zmniejszając go: (...) 2) w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (...) – o udziały własne”.

Tabela 2.11. Majątek trwały i kapitał własny spółki (w PLN)

Wyszczególnienie	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Aktywa trwałe	9 032 545	7 030 099	6 442 783	1348	1348
Kapitał własny	- 14 613 791	- 15 512 051	- 16 219 049	- 16 373 722	- 16 548 223
Nadwyżka kapitału własnego finansująca majątek obrotowy (kapitał własny - aktywa trwałe)	- 23 646 336	- 22 542 150	- 22 661 832	16 375 070	- 16 549 571

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Analizę wskaźnikową bilansu przedstawiono na podstawie obliczeń wskaźników wyposażenia podmiotu w środki gospodarcze (por. tabela 2.12).

Tabela 2.12. Udział składników majątku w aktywach ogółem spółki

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres				
		1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Udział trwałych składników majątku w aktywach ogółem	Aktywa trwałe / Aktywa ogółem	0,53	0,53	0,00	0,00	0,00
Udział rzeczowego majątku trwałego w aktywach ogółem	Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa ogółem	0,53	0,52	0,00	0,00	0,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Obliczenia potwierdzają wcześniejsze wnioski, że wartość majątku trwałego do końca drugiego roku jest porównywalna do wartości majątku obrotowego, zaś w kolejnych latach zbliżona do zera. Relacje głównych pozycji aktywów i źródeł ich finansowania (por. tabela 2.13), pozwalające ocenić, czy zastosowany sposób finansowania aktywów sprzyja utrzymaniu równowagi finansowej przedsiębiorstwa, znacząco odbiegają od zalecanych w literaturze przedmiotu. Obliczenia potwierdzają zatem, że działalność podmiotu w takim kształcie staje się niemożliwa, a biorąc pod uwagę cel postępowania upadłościowego, jednoznacznie można stwierdzić, że wierzyciele zostaną zaspokojeni w niewielkim stopniu. Ich sytuację pogarsza trwające stosunkowo długo drogie postępowanie upadłościowe.

„Złota reguła bilansowa” (por. tabela 2.14) nie została zachowana w całym okresie działalności w upadłości. Jej interpretacja jest bezcelowa.

Tabela 2.13. Wskaźniki struktury finansowania spółki

Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Okres				
		1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem / Aktywa ogółem	2,09	2,25	2,40	2,94	3,67
Wskaźnik udziału kapitałów własnych	Kapitał własny + rezerwy / Majątek ogółem	- 1,10	- 1,26	- 1,41	- 1,95	- 2,68
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	Majątek obrotowy minus zobowiązania krótkoterminowe / 1000	- 21 516	- 15 954	- 10 220	- 13 208	- 14 095

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Tabela 2.14. Zachowanie złotej reguły finansowania spółki

Wyszczególnienie	Lata				
	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Kapitał własny (w PLN)	- 14 613 791	- 15 512 051	- 16 219 049	- 16 373 722	- 16 548 223
Aktywa trwałe (w PLN)	7 030 099	6 442 783	1348	1348	1348
Złota reguła finansowania (w %)	- 208	- 241	- 1 203 577	- 1 215 055	- 1 228 005

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

W obszarze dokonań spółki przeprowadzono analizę rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym. Dodatkowo przeanalizowano koszty według rodzaju (por. tabela 2.15). Cały pierwszy rok i połowa drugiego roku to okres postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu. Okres od połowy drugiego roku do końca piątego stanowi okres upadłości likwidacyjnej. Koszty postępowania upadłościowego zaprezentowano w większości w kosztach działalności podstawowej. Na początku trzeciego roku zaniechano w całości dotychczasowej działalności. Przychody ze sprzedaży produktów od trzeciego do piątego roku stanowią w całości przychody ze zbycia produktów wyprodukowanych do końca drugiego roku. W ostatnich latach badanego okresu podmiot wykazuje minimalne przychody w działalności podstawowej.

Strukturę przychodów można ocenić jako typową dla okresu upadłości i likwidacji. Wskazuje ona, że podmiot nie prowadzi już typowej działalności, która sprowadza się jedynie do likwidacji majątku. Zmniejszający

Tabela 2.15. Struktura kosztów rodzajowych spółki (w %)

Rok	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Amortyzacja	12	20	0	0	0
Zużycie materiałów i energii	35	13	6	1	2
Usługi obce	7	8	39	40	55
Podatki i opłaty	2	5	27	22	19
Wynagrodzenia	32	43	18	29	19
Ubezpieczenia społeczne	7	9	4	5	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

się poziom wynagrodzeń może świadczyć o cyklicznym zmniejszaniu się liczby pracowników⁴⁴.

Biorąc pod uwagę specyfikę działalności badanego podmiotu, przeanalizowano powyższą strukturę kosztów rodzajowych. W pierwszych dwóch latach przedsiębiorstwo ponosi koszty amortyzacji, ponieważ prowadzi dotychczasową działalność w trakcie upadłości z możliwością zawarcia układu. W trzecim roku, choć nadal posiada ono majątek, to w związku z tym, że jest on przeznaczony do sprzedaży, nie podlega już amortyzacji.

W kolejnych latach koszt amortyzacji nie występuje ze względu na całkowity brak majątku trwałego. Od trzeciego roku można zaobserwować istotną zmianę struktury kosztów w związku ze zmianą celu działalności przedsiębiorstwa. Od tego roku znacząco zmniejszył się koszt zużycia materiałów i energii, a wzrosły koszty usług obcych. Oznacza to, że przedsiębiorstwo nie prowadzi już żadnej produkcji, a większość prac związanych z likwidacją jednostki wykonują podmioty zewnętrzne.

Ze względu na specyfikę działalności podmiotu funkcjonującego w warunkach upadłości, a co za tym idzie ze względu na brak porównywalności do podmiotów prowadzących tradycyjną działalność gospodarczą analiza tradycyjnych wskaźników finansowych traci sens i dlatego zostaje pominięta.

Reasumując, należy stwierdzić, że analizowany przypadek spółki X stanowi trafną ilustrację wcześniejszego stwierdzenia, iż sprawozdania finansowe sporządzane za okresy po ogłoszeniu upadłości nie są zgodne z obecnie obowiązującym ustawodawstwem i jednocześnie nie dostarczają pełnej informacji interesariuszom.

Sprawozdania finansowe przedsiębiorstwa, a także obliczone na ich podstawie wskaźniki informują o pogarszającej się sytuacji finansowej

44 Nie wynika to wprost ze sprawozdania finansowego, jednak autor miał możliwość przeprowadzenia obserwacji wewnątrz przedsiębiorstwa i również dostrzegł zmniejszające się zatrudnienie.

i nieuchronnym końcu działalności badanego przedsiębiorstwa. Mimo to została ogłoszona upadłość z możliwością zawarcia układu, którą w późniejszym okresie przekształcono w upadłość likwidacyjną. Upadłość układowa trwała ponad dwa lata i w tym czasie przedsiębiorstwo generowało znaczne straty, uszczuplając masę upadłościową. Było to powodem znaczącego zmniejszenia stopnia zaspokojenia wierzycieli, czyli odrzucenia podstawowego celu postępowania upadłościowego. Autor uważa, że istnieje duże prawdopodobieństwo ogłoszenia przez sąd upadłości likwidacyjnej na samym wstępie „drogi upadłości” w sytuacji, gdyby dysponował on rzetelną informacją przy podejmowaniu decyzji. Rozwiązaniem tego problemu byłoby wprowadzenie, proponowanej w rozdziale 3, „poczekalni upadłości”.

Niejasne zasady sporządzania sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa po ogłoszeniu upadłości (przy jednoczesnym braku nadzoru osoby odpowiedzialnej za ich sporządzenie⁴⁵) prawdopodobnie spowodowały, że mimo niespełnienia założenia kontynuacji działalności sprawozdania finansowe zostały sporządzone w taki sposób, jak gdyby zasada ta była zachowana. Takie sprawozdania przekazane do Krajowego Rejestru Sądowego stanowi błędne źródło informacji dla interesariuszy. Sprawozdanie finansowe sporządzone z zachowaniem wymogów *Kodeksu spółek handlowych* i ustawy o rachunkowości powstało trzy lata po terminie, w którym powinno zostać sporządzone. Rozwiązaniem tego problemu byłoby wprowadzenie odpowiedniego nadzoru nad organem odpowiedzialnym za jego sporządzenie. Obecnie stosowana praktyka w zakresie zatwierdzania sprawozdań finansowych upadłych podmiotów świadczy o całkowitym braku nadzoru w tym zakresie. Co więcej, nie ma możliwości pociągnięcia syndyka do jakiegokolwiek odpowiedzialności za sporządzone sprawozdanie finansowe. Zdaniem autora sprawozdanie sporządzone za okres działalności w upadłości likwidacyjnej powinno być zatwierdzone, a jedynym organem uprawnionym do jego zatwierdzenia powinien być organ zainteresowany informacjami płynącymi z tego sprawozdania – w tym przypadku rada wierzycieli. Przyznając radzie wierzycieli prawo kontroli sprawozdania finansowego, jednocześnie umożliwiłoby się uzyskanie przez nią informacji niezbędnych do oceny działalności syndyka, czyli organu, który ma służyć dobru wierzycieli.

Wartość majątku trwałego na koniec drugiego roku wynosi 6 442 783 PLN, a na koniec trzeciego roku – 1348 PLN. Jest to uzasadnione, gdyż w trzecim roku przedsiębiorstwo zostało zbyte w całości. Zdaniem autora informacja ta powinna zostać ujawniona w sprawozdaniu finansowym.

45 Zgodnie z obowiązującym stanem prawnym osobą odpowiedzialną za sporządzenie sprawozdań po ogłoszeniu upadłości likwidacyjnej jest syndyk masy upadłościowej, lecz sprawozdanie to nie podlega zatwierdzeniu (art. 53. ust. 2a UoR).

Tymczasem przychody z działalności operacyjnej i pozostałej działalności kształtują się na poziomie poniżej 2 000 000 PLN. Przedsiębiorstwo „pozbyło” się majątku, wierzyciele nie zostali zaspokojeni, a informacja o tym stanie rzeczy nie została ujawniona w sposób wystarczająco czytelny. Sytuacja taka potwierdza ponownie konieczność zmian w zasadach sporządzania sprawozdań finansowych upadłych przedsiębiorstw.

Zestawienia wartości pochodzących ze sprawozdania finansowego, zaprezentowane przez rzeczoznawcę majątkowego, z powodu nadmiernej syntetyczności nie dostarczają pełnej informacji zarówno na temat wartości zbywczej przedsiębiorstwa, jak i wartości zbywczej jego składników. Jednocześnie nie informują o efektywności prowadzonego postępowania upadłościowego. Fakt, że sprawozdanie finansowe nie jest publikowane, lecz stanowi jedynie dokumentację postępowania upadłościowego i dostępne jest tylko dla ograniczonej grupy interesariuszy, powoduje dodatkową trudność uzyskania przez nich rzetelnej informacji. Rozwiązaniem tego problemu byłoby wprowadzenie proponowanego modelu sprawozdania.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, można jednoznacznie stwierdzić, że konieczne są zmiany w zasadach sporządzania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, wobec których założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne. Propozycję koniecznych zmian przedstawiono w rozdziale 3 niniejszego opracowania.

Rozdział 3

Propozycja zmian zasad rachunkowości przedsiębiorstwa w upadłości i modelu jego sprawozdania finansowego

3.1. Propozycja modyfikacji elementarnych zasad rachunkowości przedsiębiorstwa w upadłości

Zasady sporządzania sprawozdań finansowych, które określa ustawa o rachunkowości, w momencie ogłoszenia upadłości są przydatne w niewielkim stopniu. Należy bowiem pamiętać, że sprawozdanie finansowe powinno dostarczać informacji użytecznych i aktualnych potencjalnym inwestorom i wierzycielom oraz innym użytkownikom na potrzeby oszacowania kwot, terminów i prawdopodobieństwa przyszłych wpływów z tytułu dywidend lub odsetek, przychodów ze sprzedaży, spłacenia lub zapadalności papierów wartościowych. Przepływy pieniężne inwestorów i wierzycieli są związane z przepływami środków pieniężnych przedsiębiorstwa, dlatego sprawozdania finansowe powinny dostarczać informacji, które będą im pomocne w oszacowaniu kwot, terminów i niepewności przewidywanych wpływów netto środków pieniężnych (Szychta, 2003, za: Gierusz, 2005, s. 15). Sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień ogłoszenia upadłości według dotychczasowych zasad generuje często błędne informacje, a co za tym idzie, nie spełnia koncepcji wiernego i rzetelnego obrazu (*true and fair view*). Fundamentalna zasada *true and fair view* nie traci na wartości również w sytuacji, gdy w stosunku do podmiotu nie można założyć kontynuacji działalności. Jest ona ukoronowaniem kilku nadrzędnych zasad rachunkowości, dotyczących rachunkowości podmiotu, wobec którego zasadne jest założenie kontynuacji działalności, których część należy odrzucić, zmienić lub utworzyć nowe, gdy nie ma możliwości kontynuacji działalności.

Jednocześnie mając na względzie fakt, że ustawa o rachunkowości nakłada ograniczenie zaprezentowanej w bilansie wartości zbywczej w postaci „nie wyższej niż”, należy zadać pytanie, w jakim celu zmieniać zasady wyceny na wartość zbywczą. Czy lepszym rozwiązaniem nie byłoby pozostawienie zasad wyceny obowiązujących przy założeniu kontynuacji działalności i nakazanie stworzenia odpisów aktualizacyjnych w przypadku, gdy majątek ma wartość rynkową mniejszą niż w księgach rachunkowych. Zdaniem autora istnieje jeszcze inne rozwiązanie, o którym będzie mowa w dalszej części opracowania.

Wszystkie zasady rachunkowości podporządkowane koncepcji wiernego i rzetelnego obrazu mogą zostać podzielone na trzy zasadnicze grupy: uniwersalne, podstawowe i jakościowe (por. tabela 3.1). Zasady uniwersalne obejmują takie reguły, które są powszechnie stosowane w rachunkowości we wszystkich krajach, bez względu na ich ustrój polityczny czy system gospodarczy. Natomiast zasady podstawowe i jakościowe są określane i wprowadzane do praktyki w zależności od przyjętych rozwiązań w regulacjach prawnych danego kraju lub poprzez stosowanie międzynarodowych unormowań.

Reasumując, można stwierdzić, że prowadząc rachunkowość i sporządzając sprawozdania finansowe podmiotów, wobec których założenie kontynuacji działalności jest nieuzasadnione, nie można odrzucić lub nawet modyfikować uniwersalnych zasad rachunkowości dotyczących równości sumy bilansowej, podmiotowości i dwustronnego zapisu. Są to zasady stworzone przed kilkuset laty i w niezmienionej formie przetrwały one do dziś. Mimo licznych zmian w gospodarce, przedsiębiorstwach i samej rachunkowości oraz zasadach sporządzania sprawozdań finansowych uniwersalne zasady rachunkowości nie zmieniają się i nic nie zapowiada, aby kiedykolwiek zostały one zmodyfikowane. Ponadto mimo często znaczących różnic w systemach rachunkowości obowiązujących w różnych krajach powyższe zasady funkcjonują również bez względu na panujący system rachunkowości. Stąd nie jest błędem nazywanie ich zasadami uniwersalnymi. Sporządzając sprawozdanie finansowe bez założenia kontynuacji działalności, wydaje się jednak, że należy zmodyfikować lub odrzucić część zasad podstawowych i jakościowych.

Zasady rachunkowości podlegające odrzuceniu obejmują zasadę kontynuacji działania i zasadę wyceny majątku na podstawie kosztu historycznego.

Zasady rachunkowości, które powinny podlegać modyfikacji, dotyczą ciągłości, ostrożnej wyceny, istotności, porównywalności sprawozdań i współmierności.

Do zasad rachunkowości niepodlegających modyfikacji należą zasady: przewagi treści nad formą, memoriału, wiarygodności, dokumentacji, kompletności i jasności.

Tabela 3.1. Zasady rachunkowości

Nazwa	Opis zasady przy założeniu kontynuacji działalności	Uzasadnienie zachowania lub odrzuczenia zasady w przypadku braku kontynuacji działalności
Zasady uniwersalne		
Zasada bilansowania (równowagi bilansowej)	Zakłada równą wartość aktywów i źródeł ich finansowania (pasywów).	W trakcie postępowania upadłościowego nie ma potrzeby modyfikacji tej zasady.
Zasada podmiotowości	Polega na prowadzeniu rachunkowości w jednostkach wyodrębnionych pod względem majątkowym, organizacyjnym i prawnym. Każda operacja gospodarcza jest charakteryzowana z punktu widzenia jej wpływu na sytuację majątkowo-finansową przedsiębiorstwa, w którym ta operacja zaistniała.	Spółka po ogłoszeniu upadłości nie zmienia formy prawnej i z punktu widzenia prawa w dalszym ciągu jest tym samym podmiotem. Stan ten trwa do czasu wykreślenia spółki z rejestru. Spółka w upadłości stanowi wyodrębniony pod względem majątkowym, organizacyjnym i prawnym podmiot prowadzący działalność. Samo ogłoszenie upadłości nie zmienia statusu ani zasobów majątkowych spółki, co oznacza, że dotychczasowy majątek pozostaje własnością spółki, mimo że dotychczasowy zarząd i właściciele tracą możliwość swobodnej dyspozycji zasobami. W związku z tym po ogłoszeniu upadłości uzasadnione jest zachowanie tej zasady w niezmienionej formie.
Zasada dwustronnego zapisu	Wynika z dwoistego rozpatrywania majątku podmiotu gospodarczego – według form występowania majątku i według źródeł jego finansowania. Jest to jedna z najstarszych zasad stosowanych w rachunkowości, wykorzystywana bez względu na technikę.	Ponadczasowa i uniwersalna zasada, która bez zmian może być stosowana wszędzie tam, gdzie występuje majątek i źródło jego finansowania. W momencie ogłoszenia upadłości w żaden sposób nie zmienia się forma własności majątku ani wierzyciel (może zmienić się jedynie okres wymagalności), zasadne jest zatem zachowanie tej zasady w niezmienionej formie również po ogłoszeniu upadłości podmiotu.

Tabela 3.1. (cd.)

Nazwa	Opis zasady przy założeniu kontynuacji działalności	Uzasadnienie zachowania lub odrzucenia zasady w przypadku braku kontynuacji działalności
Zasada kontynuacji działania	Zakłada kontynuację działalności podmiotu w dającej się przewidzieć przyszłości oraz w niezmiennym istotnie zakresie.	<p>W przypadku ogłoszenia upadłości nie ma możliwości zachowania tej zasady nawet w sytuacji, gdy wiadomo, że postępowanie upadłościowe będzie trwało kilka lat. Celem postępowania upadłościowego jest likwidacja majątku upadłego w celu zaspokojenia wierzycieli w jak najwyższym stopniu, nie zaś wzrost wartości przedsiębiorstwa. W momencie ogłoszenia upadłości zmieniają się diametralnie cel działalności podmiotu oraz odbiorcy informacji płynących z systemu informacyjnego rachunkowości. Od tego momentu grupą najbardziej zainteresowaną tymi informacjami stają się wierzyciele, zaś zarząd i właściciele mogą być zainteresowani w znacznie ograniczonym zakresie. Najczęściej upadłe przedsiębiorstwo zaprzestaje prowadzenia działalności lub prowadzi ją w znacząco ograniczonym zakresie. W związku z tym mało istotna staje się informacja na temat możliwości zwiększenia wartości przedsiębiorstwa, a kluczowa staje się informacja o możliwości zaspokojenia wierzycieli z majątku upadłego. Zmiana celu działalności i grupy odbiorców informacji powoduje konieczność odrzucenia tej zasady w całości.</p>
Zasada wyceny majątku w koszcie historycznym	„Cena (koszt) historyczna może być zdefiniowana jako łączna kwota aktywów pieniężnych lub jej ekwiwalent, jaką podmiot gospodarczy musi zapłacić za pozyskanie aktywów (...). Łączna kwota do zapłaty obejmuje zazwyczaj szereg elementów, a jej głównym elementem jest cena nabycia” (Turyna, 2006, s. 179).	Istnieje konieczność odrzucenia tej zasady w związku z tym, że w wycenie majątku na potrzeby postępowania upadłościowego wartość historyczna traci jakiegokolwiek znaczenie, a największą wagę ma wartość, jaką można uzyskać ze sprzedaży. W związku z tym zasada ta powinna być odrzucona i zastąpiona modelem pozwalającym dokonać odpowiedniej wyceny. Stąd w miejsce tej zasady powinna zostać wprowadzona zasada wyceny majątku na podstawie wartości zbywczej.

<p>Zasada ciągłości</p>	<p>Nakazuje ona przyjęcie w przedsiębiorstwie zasady rachunkowości stosować w sposób ciągły. Zasada ta zapewnia porównywalność informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych za kolejne lata obrotowe.</p>	<p>Zasada ta jest pomocna w doprowadzeniu sprawozdań finansowych do porównywalności. W momencie ogłoszenia upadłości majątek należy wycenić według zasad zupełnie innych niż w trakcie kontynuacji działalności. Całkowicie traci uzasadnienie stosowanie wartości historycznych do wyceny majątku, a kluczowa staje się wartość możliwa do uzyskania w drodze jego zbycia, czyli rynkowa lub godziwa. W związku z tym nie jest możliwe stosowanie tej zasady po ogłoszeniu upadłości w kształcie stosowanym przed tą datą, jednak powinna być zastosowana po odpowiedniej modyfikacji w trakcie prowadzonego postępowania upadłościowego w stosunku do sprawozdań sporządzanych w tym okresie.</p>
<p>Zasada memoriałowa</p>	<p>Polega na ujęciu w księgach rachunkowych ogółu operacji gospodarczych dotyczących danego okresu. W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte przychody i obciążające ją koszty dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich spłaty.</p>	<p>Mając na względzie fakt, że rozpoczęcie okresu upadłości stanowi nowy i szczególny etap w działalności przedsiębiorstwa, zasada ta uzyskuje szczególne znaczenie w momencie sporządzania sprawozdań dotyczących tych znacząco różnych okresów, czyli sprawozdanie finansowe niejako zamyka dotychczasowy etap działalności i rozpoczyna nowy. Jednak mimo tego, że nie należy łączyć operacji dotyczących różnych okresów, odrzucenie zasady memoriału staje się niemożliwe i skutkowałoby wprowadzeniem zasady kasowej. Nie jest konieczna również jej modyfikacja.</p>
<p>Zasada ostrożnej wyceny</p>	<p>Zasada ostrożnej wyceny dotyczy sposobu wyceny operacji gospodarczych, składników majątku oraz kwalifikacji przychodów i kosztów do wyniku finansowego danego okresu. Nakazuje „pesymistyczne” podejście do wyceny, dlatego też często nazywana jest zasadą „pesymistycznego podejścia”. Nakazuje nie zwyżać przychodów i wartości majątku oraz nie zaniżać kosztów i zobowiązań.</p>	<p>W sprawozdaniach finansowych sporządzanych z założeniem kontynuacji działalności zasadne jest „pesymistyczne” podejście, jakim charakteryzuje się ta zasada. Sprawozdania finansowe sporządzane przy braku możliwości kontynuacji działalności muszą się charakteryzować inną specyfiką informacji. Nie ma w nich miejsca na określenia typu „nie większa niż...”. Sprawozdanie ma zawierać informacje prawdziwe, a nie sztucznie ograniczone. Nie jest dopuszczalne również, aby wartości wykazywane w sprawozdaniach finansowych w upadłości odwoływały się do wartości określonych metodami historycznymi. Dlatego zasada ta powinna zostać zachowana w zmienionej formie, aby nie powodować ograniczeń przekazywanych odbiorcom informacji płynących ze sprawozdania finansowego.</p>

Tabela 3.1. (cd.)

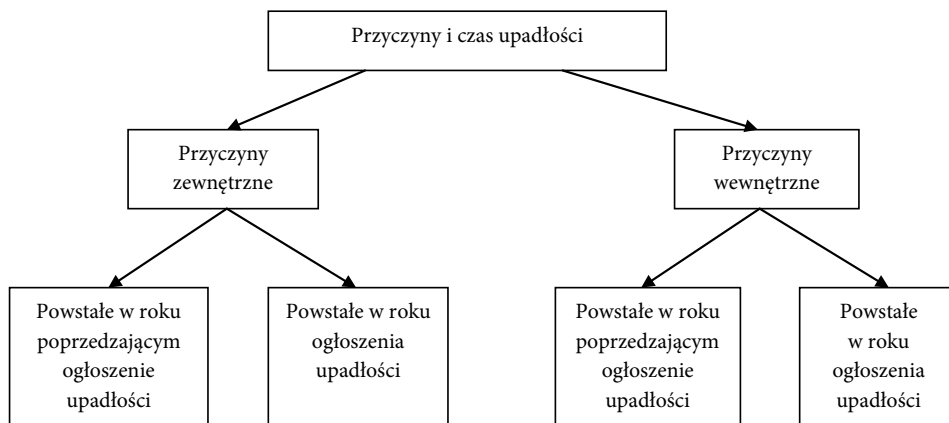
Nazwa	Opis zasady przy założeniu kontynuacji działalności	Uzasadnienie zachowania lub odrzucenia zasady w przypadku braku kontynuacji działalności
Zasada istotności	Wszystkie zdarzenia wpływające znacząco na działalność i sytuację finansową jednostki powinny być wykazane w sprawozdaniu finansowym. Jeśli natomiast ich waga jest nieznaczna, można je księgować w sposób uproszczony i pomijać w sprawozdaniu, jeżeli nie zniekształca to obrazu sytuacji jednostki.	Zasada ta powinna zostać zachowana. Istotne jest jednak, że w nowym etapie cyklu życia przedsiębiorstwa znaczenie zyskują inne niż dotychczas informacje, dlatego mimo zachowania tej zasady wymaga ona modyfikacji i dostosowania polityki rachunkowości podmiotu działającego w sytuacji odrzucenia zasady kontynuacji działalności.
Zasada współmierności	Polega na tym, że koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów zostają ujęte w księgach rachunkowych i wyniku finansowym w tym samym okresie co osiągnięte przychody, czyli koszty są współmierne z osiągniętymi przychodami.	W momencie ogłoszenia upadłości zasada ta staje się szczególnie istotna. Jej zachowanie w odniesieniu do sprawozdań sporządzanych za okres przed ogłoszeniem upadłości i po ogłoszeniu upadłości w pełnym kształcie pozwoli zakwalifikować wszystkie przychody i koszty do odpowiedniego okresu. W stosunku do sprawozdań „przełomowych”, czyli rozdziałających wspomniane okresy, stosowanie tej zasady wymaga niezwykłej staranności.
Zasada przewagi treści nad formą	Polega ona na tym, że zdarzenia, w tym operacje gospodarcze, ujmuje się w księgach rachunkowych i wykazuje w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną, aby sprawozdanie finansowe zapewniło rzetelne i realistyczne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego.	Zasada ta zyskuje szczególne znaczenie w momencie ogłoszenia upadłości. Od tego momentu traci znaczenie część dotychczas stosowanych zasad rachunkowości, a część z nich wymaga modyfikacji w związku ze zmianą celu działalności podmiotu. Zasada przewagi treści nad formą staje się kluczowa, ponieważ istotna staje się informacja dla wierzycieli o możliwości odzyskania należności z likwidacji masy upadłościowej.

Zasady jakościowe		
<p>Zasada porównywalności sprawozdań</p>	<p>Polega ona na tym, że użytkownicy informacji powinni mieć możliwość porównania sprawozdań finansowych jednostki z różnych okresów w celu określenia jej sytuacji finansowej oraz powinni mieć możliwość porównywania sprawozdań finansowych różnych jednostek, aby móc ocenić ich sytuację finansową i wyniki działalności.</p>	<p>Od momentu ogłoszenia upadłości z mocy przepisów ustawy o rachunkowości i <i>Kodeksu spółek handlowych</i> składniki bilansu należy wyliczyć w sposób diametralnie inny niż przy założeniu kontynuacji działalności. W związku z tym zachowanie tej zasady staje się niemożliwe w odniesieniu do sprawozdań z różnych etapów cyklu życia spółki. Uzasadnione jest jednak stosowanie tej zasady w stosunku do sprawozdań z jednego etapu, czyli również do sprawozdań sporządzonych po ogłoszeniu upadłości. Spowodowane jest to faktem, że postępowanie upadłościowe trwa zazwyczaj kilka lat i zachowanie tej zasady pozwala na ocenę rezultatów pracy syndyka masy upadłościowej. Mając na względzie stosunkowo wysokie koszty wyceny majątku na potrzeby postępowania upadłościowego, nie jest zasadne wprowadzanie porównywalności sprawozdania na dzień ogłoszenia upadłości do okresów wcześniejszych.</p>
<p>Zasada wiarygodności</p>	<p>Polega ona na tym, że informacje przedstawione w sprawozdaniu nie zawierają istotnych błędów i są bezstronne.</p>	<p>Są to zasady obowiązujące każdy podmiot w każdym momencie działalności. W sytuacji upadłości podmiotu nie różnią się one od zasad stosowanych przy założeniu kontynuacji działalności. W związku z tym po ogłoszeniu upadłości powinny być stosowane w niezmiennym kształcie.</p>
<p>Zasada dokumentacji</p>	<p>Oznacza ona, że każdy zapis księgowy musi być właściwie udokumentowany.</p>	
<p>Zasada kompletności</p>	<p>Do ksiąg rachunkowych okresu sprawozdawczego należy wprowadzić, w postaci zapisu, każde zdarzenie, które nastąpiło w tym okresie sprawozdawczym.</p>	
<p>Zasada jasności</p>	<p>Polega ona na tym, aby poprzez właściwą klasyfikację pozycji bilansowych oraz odpowiednią ich szczegółowość zapewnić odbiorcom informacji jak największą czytelność sprawozdania finansowego.</p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sawicki (red., 2008, s. 22–23); Dyduch (2004, s. 12–14).

Nowe zasady rachunkowości na potrzeby postępowania upadłościowego dotyczą wyceny majątku na podstawie wartości zbywczej.

Sposób realizacji zasady współmierności w przypadku upadłości może być uzależniony od powodu upadłości. Upadłość może być spowodowana czynnikami zewnętrznymi lub wewnętrznymi, ale może być też skutkiem narastającego kryzysu lub być spowodowana nagłym zjawiskiem. Kluczową kwestią w przypadku ewentualnego zastosowania tej zasady staje się rozstrzygnięcie, czy zagrożenie upadłością powstało przed datą sporządzenia sprawozdania finansowego czy też po niej. W związku z tym można wyróżnić cztery sytuacje w upadłości (por. rysunek 3.1).



Rysunek 3.1. Podział przyczyn i czasu upadłości

Źródło: opracowanie własne.

W sytuacji, w której powodem upadłości były zdarzenia powstałe w roku poprzedzającym ogłoszenie upadłości, wszelkie koszty postępowania upadłościowego mogą być, zgodnie z zasadą współmierności, przypisane do okresu, który spowodował ogłoszenie upadłości. Należy zatem zachować tę zasadę w sytuacji, gdy upadłość zostanie ogłoszona odpowiednio wcześniej przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego. Wtedy zgodnie z MSR nr 10 *Zdarzenia następujące po dniu bilansowym*¹

¹ Zgodnie z treścią tego standardu przez zdarzenia następujące po dniu bilansowym rozumie się wszelkie zdarzenia, które zaszły między dniem, na który zostało sporządzone sprawozdanie finansowe, a datą jego zatwierdzenia. Można wyróżnić zdarzenia wymagające korekt, czyli dostarczające dowodów na istnienie określonego stanu na dzień bilansowy, jak i niewymagające korekt, czyli wskazujące na stan zaistniały, ale po dniu bilansowym. Do zdarzeń wymagających dokonania korekt w sprawozdaniu finansowym można zaliczyć na przykład rozstrzygnięcie spra-

i zgodnie z ustawą o rachunkowości² występuje konieczność odpowiedniej zmiany sprawozdania finansowego. Daje to możliwość zakwalifikowania przyszłych kosztów postępowania upadłościowego do poprzedniego okresu poprzez utworzenie rezerw w wiarygodnie oszacowanej wartości³.

W sytuacji gdy powodem upadłości były zdarzenia przeszłe, które następując w kilku latach, doprowadziły do kryzysu⁴ i późniejszej upadłości, nie ma możliwości przyporządkowania kosztów z nią związanych do kolejnych lat. W takim wypadku nie można zastosować zasady współmierności w dotychczasowym kształcie.

wy sądowej po dniu bilansowym potwierdzające istniejące już na dzień bilansowy zobowiązanie jednostki, które spowoduje jej niewypłacalność, uzyskanie informacji o tym, że na dzień bilansowy nastąpiła utrata wartości składnika aktywów lub że kwota wcześniej dokonanej odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości składnika aktywów powinna zostać skorygowana lub nawet ogłoszenie upadłości kluczowego odbiorcy powodujące brak zapłaty za wcześniej wykonane usługi lub sprzedane wyroby czy też znaczące zwiększenie zobowiązania podatkowego w wyniku przeprowadzonej kontroli skarbowej. W sytuacji, gdy w świetle zdarzeń zaistniałych faktycznie po dniu bilansowym, lecz mających znaczący wpływ na decyzję kierownictwa jednostki o jej likwidacji lub nastąpienia takiego pogorszenia działalności operacyjnej oraz kondycji finansowej, że założenie kontynuacji działalności przestaje być zasadne, nie można przygotować sprawozdania finansowego przy założeniu kontynuacji działalności, gdyż konieczna jest fundamentalna zmiana przyjętych zasad rachunkowości, a nie jedynie korekta kwot ujętych w sprawozdaniu dotyczącym roku poprzedniego.

- 2 „Jeżeli po sporządzeniu rocznego sprawozdania finansowego, a przed jego zatwierdzeniem, jednostka otrzymała informacje o zdarzeniach, które mają istotny wpływ na to sprawozdanie finansowe, lub powodujących, że założenie kontynuowania działalności przez jednostkę nie jest uzasadnione, powinna ona odpowiednio zmienić to sprawozdanie, dokonując jednocześnie odpowiednich zapisów w księgach rachunkowych roku obrotowego, którego sprawozdanie finansowe dotyczy, oraz powiadomić biegłego rewidenta, który sprawozdanie to bada lub zbadał. Jeżeli zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym, nie powodują zmiany stanu istniejącego na dzień bilansowy, to odpowiednie wyjaśnienia zamieszcza się w informacji dodatkowej” (art. 54 ust. 1 UoR).
- 3 Jeżeli po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego jednostka otrzymała informacje o zdarzeniach, które mają istotny wpływ na decyzję o możliwości kontynuacji działalności, lub stwierdziła błędne zapisy w księgach rachunkowych powodujące podobne skutki, wówczas dokonuje korekty w księgach roku, w którym informacje te otrzymała lub stwierdziła błędne zapisy księgowo. Jednak mimo zastosowania art. 54 ust. 3 UoR nie ma możliwości przypisania kosztów postępowania upadłościowego „wprost”, co może powodować trudność prezentacji pełnego obrazu jednostki.
- 4 W szczególności mogą to być przyczyny wewnętrzne, czyli błędy w zarządzaniu. Ale też nie można wykluczyć celowego fałszowania sprawozdania finansowego w celu poprawienia wizerunku podmiotu, które w konsekwencji zawsze doprowadza do upadłości.

W trakcie postępowania upadłościowego należy również systematycznie dokonywać wyceny majątku. Wszelkie różnice powstałe z wyceny powinny być odnoszone bezpośrednio na kapitał własny, a nie na wynik z pozostałej działalności operacyjnej, jak ma to miejsce w przypadku tworzenia odpisów aktualizacyjnych przy założeniu kontynuacji działalności⁵.

Zasada ciągłości

Dzięki tej zasadzie informacje z kolejnych okresów są porównywalne. W kolejnych okresach obrotowych należy jednakowo grupować operacje gospodarcze, wyceniać, dokonywać odpisów umorzeniowych i ustalać wynik finansowy. Oznacza to, że w poszczególnych okresach powinien być zachowany jednolity układ i sposób grupowania operacji w księgach rachunkowych oraz identyczny układ prezentowania informacji w sprawozdaniu finansowym.

W przypadku założenia kontynuacji działalności majątek należy wyceniać zgodnie z art. 28 UoR⁶, zaś w przypadku odrzucenia założenia kontynuacji działalności zgodnie z art. 29 UoR⁷. Oznacza to, że w przypadku ogłoszenia upadłości, a nawet już w momencie, gdy założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, zachowanie tej zasady w stosunku do okresu przed i po ogłoszeniu upadłości staje się niemożliwe. Sprawozdanie sporządzone zgodnie z art. 29 UoR staje się zupełnie nieporównywalne do sprawozdań z lat poprzednich. Ustawa o rachunkowości w tym przypadku wskazuje rozwiązanie, aby za rok poprzedni sporządzić sprawozdanie finansowe z zachowaniem „nowych” zasad wyceny, a wszelkie zmiany opisać w informacji dodatkowej.

Należy jednak zastanowić się nad sensem takiego działania, wiedząc, że celem postępowania upadłościowego jest zaspokojenie wierzycieli w jak najwyższym stopniu. Oznacza to, że koszty i czas postępowania

5 Nie dotyczy to pierwszego sprawozdania sporządzonego na dzień poprzedzający postawienie jednostki w stan upadłości. W tym sprawozdaniu po wycenie aktywów wartość kapitału własnego należy przyjąć jako różnicę wartości majątku i zobowiązań. W przypadku, gdy wartość aktywów będzie mniejsza niż wartość zobowiązań, kapitał własny należy wykazać ze znakiem ujemnym.

6 Dla jednostek kontynuujących działalność majątek wycenia się przeważnie według cen nabycia, kosztów wytworzenia, w przypadku należności i udzielonych pożyczek w kwocie wymaganej zapłaty.

7 Dla jednostek, wobec których założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, majątek wycenia się według wartości możliwej do uzyskania z zachowaniem zasady ostrożności według przepisów ustawy o rachunkowości lub wartości zwykłej według *Kodeksu spółek handlowych*.

upadłościowego mają ogromne znaczenie. Tymczasem przeprowadzenie dodatkowych wycen składników upadłego na dzień bilansowy, w którym należy sporządzić sprawozdanie poprzedzające sprawozdanie finansowe sporządzone z powodu ogłoszenia upadłości, związane jest z dużym kosztem obciążającym masę upadłości i zmniejszającym sumę do podziału pomiędzy wierzycieli pochodzącą z przyszłej masy upadłościowej. Nie jest możliwe również wykazanie stanu aktywów i pasywów w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia oraz ujęcie ich w tej samej wysokości w otwartych księgach na następny rok obrotowy jako bilans otwarcia. Związane jest to ze zmianą zasad wyceny wymuszoną przepisami ustawy o rachunkowości i *Kodeksu spółek handlowych*.

Uwzględniając powyższe uwagi, należy zauważyć, że zachowanie zasady ciągłości zaprzecza celowi postępowania upadłościowego. Poza tym zachowanie tej zasady nie służy celom informacyjnym, ponieważ w momencie ogłoszenia upadłości zmienia się cel działania jednostki, a co za tym idzie, grupa interesariuszy.

Mówiąc o zmianie celu działalności przedsiębiorstwa, trzeba również zauważyć, że wraz z jego zmianą znacząco zmienia się również sens wielu operacji gospodarczych. Na przykład zbycie majątku trwałego przedsiębiorstwa, traktowane dotychczas jako pozostałe przychody operacyjne, w momencie, gdy głównym celem działalności podmiotu staje się jego likwidacja, należy potraktować jako przychód z działalności operacyjnej. Analogicznie w sytuacji, gdy syndyk podejmie decyzję o realizacji umów zawartych przed ogłoszeniem upadłości, działalność taka staje się niejako pomocniczą, gdyż nie jest związana z głównym celem działalności podmiotu. W związku z tym przychody z niej należy zakwalifikować jako pozostałe przychody operacyjne. Odwracając sens wszelkich operacji gospodarczych, nie można zachować zasady ciągłości dla sprawozdań sporządzanych po ogłoszeniu upadłości w stosunku do sprawozdań sporządzanych za okresy wcześniejsze.

Wiedząc, że wszelkie zmiany przyjętej polityki rachunkowości mogą być dokonywane tylko od pierwszego dnia roku obrotowego i na warunkach określonych przepisami art. 8 ust. 2 UoR, należy zaproponować odrzucenie tej zasady w sprawozdaniu sporządzonym na dzień poprzedzający dzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości, sporządzając sprawozdanie finansowe zgodnie z art. 29 UoR bez okresu poprzedniego stanowiącego porównanie⁸. W trakcie postę-

8 Chyba że zostanie wprowadzony obowiązek sporządzania sprawozdań finansowych z zastosowaniem wyceny według wartości zbywczej już w momencie wystąpienia kryzysu. W sytuacji, gdy upadłość będzie zjawiskiem gwałtownym, niepoprzedzonym kryzysem, zaprezentowanie okresu poprzedniego będzie niemożliwe.

powania upadłościowego, gdy trwa ono kilka okresów, niezbędne jest zachowanie tej zasady poprzez uznanie upadłej jednostki za nowy podmiot, choć w rzeczywistości jest to ciągle ten sam podmiot z całkowicie odmiennym celem działalności.

Zasada ostrożnej wyceny

W księgach wartość składników przedsiębiorstwa na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości należy przyjąć w wartości rynkowej lub godziwej z częściowym odrzuceniem zasady ostrożności⁹, czyli między innymi uwzględnić nakaz przyjęcia wartości „nie wyższej niż” wartość netto wykazana w bilansie sporządzonym z założeniem kontynuacji działalności, lecz faktycznej wartości zbywczej lub możliwej do uzyskania w drodze zbycia. Wycenione w ten sposób majątku nie należy amortyzować, ponieważ zgodnie z założeniem postępowania upadłościowego nie służy on w prowadzeniu działalności do generowania dochodu, lecz stanowi źródło spłaty zobowiązań upadłego. W związku z celem postępowania upadłościowego najbardziej istotną staje się informacja o rynkowej wartości bieżącej majątku, zaś odpisy amortyzacyjne, dokonywane od wartości zbywczej, „sztucznie” pomniejszałyby jego wartość. Zasady dopuszczające dodatnią i ujemną różnicę w wycenie powinny być stosowane w sposób ciągły w trakcie całego postępowania upadłościowego aż do jego zakończenia. W przypadku sporządzania sprawozdań z założeniem kontynuacji działalności zasada ostrożności przejawia się przede wszystkim w tworzeniu odpisów aktualizacyjnych w stosunku do składników majątku będącego w zasobach jednostki. W przypadku podmiotów, wobec których założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, tworzenie odpisów aktualizacyjnych jest również konieczne.

Zasada istotności

Określona w art. 8 ust. 1 UoR zasada istotności¹⁰ wymaga, aby w sprawozdaniach finansowych wykazywać tylko te informacje, których pominięcie lub zniekształcenie może wpłynąć na decyzję ekonomiczną

9 Nakazuje ona przyjąć wartość majątku w momencie ogłoszenia upadłości w cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, nie wyższych od cen ich nabycia albo kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

10 Z zasadą istotności wiąże się również art. 4 ust. 4 UoR, w którym zezwala się jednostce gospodarczej na stosowanie uproszczeń w ramach przyjętej polityki rachunkowości pod warunkiem, że nie wywiera to „istotnie ujemnego wpływu” na rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego.

podjętą na podstawie tych sprawozdań. Mówi ona, że określając zasady rachunkowości, „należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki, przy zachowaniu zasady ostrożności”, o której mowa w art. 7 UoR. Ustawa o rachunkowości uznaje za istotne tylko takie informacje, których pominięcie wywarłoby znacząco ujemny wpływ na obraz sytuacji majątkowej i finansowej oraz wynik finansowy prezentowanej jednostki gospodarczej. Innymi słowy, pominięcie takich informacji zniekształciłoby rzetelność i jasność obrazu sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego podmiotu.

Sprawozdania finansowe mogą być sporządzane z zastosowaniem różnego rodzaju uproszczeń ułatwiających sporządzenie sprawozdania, powodując, że sprawozdanie zawiera mniej szczegółów, dzięki czemu jest jasne i czytelne¹¹. Istotność informacji zależy od kwoty pozycji lub błędu – ocenianego w danych okolicznościach – w wypadku pominięcia lub zniekształcenia określonych pozycji. Istotność stanowi zatem próg czy granicę, a nie zasadniczą cechę, jaką muszą posiadać dane informacje, aby były użyteczne.

Ze względu na zmianę podstawowego celu działalności przedsiębiorstwa i grupy odbiorców informacji płynących ze sprawozdania finansowego zmienia się podstawowe kryterium istotności. W momencie ogłoszenia upadłości mniej istotne stają się informacje o możliwości generowania zysku przez przedsiębiorstwo, a kluczowe znaczenie uzyskują nie tylko informacje o wartości majątku przeznaczanego do sprzedaży w trakcie postępowania upadłościowego, ale również możliwość i przewidywany czas jego upłynięcia.

O ile można wykazać wartość majątku w bilansie upadłej jednostki i jego obciążenia zobowiązaniami, o tyle nie ma możliwości wykazania w nim przewidywanego czasu zbycia¹². Jest rzeczą oczywistą, że konieczność szybkiego zbycia przedsiębiorstwa lub jego składników powoduje, iż uzyskana ze sprzedaży cena może być znacząco niższa niż w przypadku, gdy na sprzedaż zbywca ma odpowiednio długi okres. Biorąc to

11 Zgodnie z założeniami koncepcyjnymi MSR nr 1, aby informacje były użyteczne, muszą być przydatne przy podejmowaniu decyzji przez ich użytkowników. Informacje są natomiast przydatne, jeżeli wpływają na decyzje gospodarcze użytkowników, pomagając im ocenić przeszłe, teraźniejsze i przyszłe zdarzenia albo potwierdzając bądź korygując ich poprzednie oceny. Na przydatność informacji wpływa ich charakter i istotność. W określonych wypadkach sam charakter informacji wystarcza, aby określić, czy jest ona przydatna.

12 Różnica uzyskanej ze sprzedaży kwoty w zależności od czasu może być znacząca, choćby z powodu konieczności magazynowania majątku lub jego degradacji.

pod uwagę i wiedząc, że czas postępowania upadłościowego wynosi często kilka lat, należy dostarczyć interesariuszom przybliżoną informację, w jaki sposób będzie kształtować się cena przy różnych wariantach czasu sprzedaży. Oczywiście informacja ta nie będzie pewna, gdyż w określonych przypadkach może się okazać, że cena uzyskana wcześniej będzie znacznie wyższa od późniejszej (nawet za kilka lat)¹³.

Wszystkie te informacje, chociaż wcześniej nie miały niemal żadnej wartości informacyjnej dla zainteresowanych, w momencie zmiany celu działalności podmiotu mogą się okazać bardziej istotne niż te uznawane dotychczas za najważniejsze. Stąd potrzeba stworzenia raportu w formie informacji dodatkowej, traktującego o wszelkich zjawiskach i czynnikach mogących mieć wpływ na uzyskaną cenę ze sprzedaży majątku w różnych okresach. Raport taki, chociaż nie będzie określać wartości pewnych i sprawdzalnych, pozwoli zainteresowanym podjąć decyzję o momencie, w którym ma zostać zbyty majątek. Z powodu zmiany celu działalności przedsiębiorstwa znacząco może się zmienić również próg istotności. Należy to także wziąć pod uwagę przy sporządzaniu sprawozdań finansowych podmiotów w upadłości.

Zasada porównywalności sprawozdań

Zasada porównywalności sprawozdań jest ważna w przypadku zachowania przedmiotu i formy działalności bez zmian w poszczególnych latach. Pozwala ona na ocenę osiągniętych wyników poprzez porównanie ich z wcześniejszymi okresami. Jest ściśle powiązana z zasadą ciągłości, której odrzucenie bądź zmiana powodują konieczność odrzucenia zasady porównywalności sprawozdań. Zachowanie tej zasady nie tylko w momencie ogłoszenia upadłości, ale również przy znaczącej zmianie profilu lub rozmiaru działalności mija się z jej celem. W związku z tym nawet w sytuacji zachowania zasady ciągłości zasada porównywalności sprawozdań powinna zostać odrzucona, a informacja o tym powinna być zawarta w informacji dodatkowej ze szczegółowym opisem powodu takiego postępowania.

Mając na względzie przedstawione wcześniej rezultaty postępowania upadłościowego i możliwość kontynuacji działalności jednostki w długim okresie, mimo ogłoszonej wcześniej upadłości, uzasadnione jest

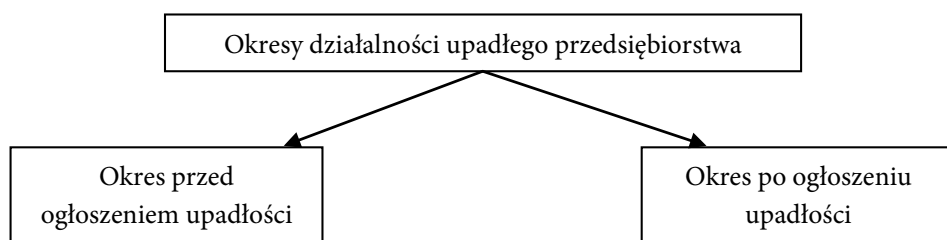
¹³ Na cenę mogą mieć wpływ takie czynniki, jak koniunktura w gospodarce, zmiana planów zagospodarowania terenów (szczególnie w przypadku nieruchomości), tzw. okazja, czyli moment, gdy akurat znajdzie się kupujący gotowy zapłacić cenę powyżej faktycznej wartości rynkowej, pilnie potrzebujący przedmiotu, którym dysponuje upadły, i wiele innych.

równoległe sporządzanie sprawozdań finansowych z zastosowaniem dwóch metod wyceny lub zastosowanie jednej historycznej metody z odpowiednimi odpisami aktualizacyjnymi.

Zasadę porównywalności należy odrzucić w stosunku do sprawozdań sporządzanych w różnych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa¹⁴, ale jest możliwe zachowanie tej zasady w stosunku do sprawozdań finansowych sporządzanych w kolejnych latach trwającego postępowania upadłościowego. Biorąc pod uwagę cel tego postępowania, warto zastanowić się nad sensem utrzymania tej zasady, wiedząc, że w związku ze specyfiką samego postępowania upadłościowego kolejne jego okresy są całkowicie nieporównywalne, a uzyskanie lepszych wyników na początku postępowania upadłościowego nie gwarantuje wcale, że postępowanie, jako całość, przyniesie pożądane rezultaty. Trzeba ponadto zauważyć, że sprawozdania sporządzone za kolejne okresy działalności w trakcie postępowania upadłościowego są również nieporównywalne.

Należy zatem przyjąć, że sprawozdania dotyczące okresów przed ogłoszeniem upadłości będą całkowicie nieporównywalne ze sporządzonymi po ogłoszeniu upadłości, natomiast zachowanie zasady porównywalności w stosunku do sprawozdań finansowych sporządzanych po ogłoszeniu upadłości jest możliwe, jednak mija się z celem postępowania upadłościowego i w związku z tym zasadę tę należy odrzucić również w stosunku do wszystkich sprawozdań sporządzanych po ogłoszeniu upadłości.

W celu ujednoczenia kształtu sprawozdań finansowych wszystkich podmiotów, wobec których założenie kontynuacji staje się nieuzasadnione, najbardziej korzystnym rozwiązaniem staje się zatem zastosowanie sztywnej cezury rozdzielającej dwa okresy działalności przedsiębiorstwa (por. rysunek 3.2).



Rysunek 3.2. Okresy działalności upadłego przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

W okresie przed ogłoszeniem upadłości należy stosować wszystkie zasady rachunkowości w dotychczasowym kształcie. Ostatnim sprawozdaniem

¹⁴ Dotyczy to etapu przed ogłoszeniem upadłości i po ogłoszeniu upadłości.

z zastosowaniem wszystkich zasad rachunkowości przed ich modyfikacją powinno być sprawozdanie poprzedzające to sporządzone na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości.

Sprawozdanie sporządzone na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości powinno być traktowane jako „przejściowe”, czyli rachunek zysków i strat winien zostać sporządzony według dotychczasowych zasad, gdyż dotyczy okresu, w którym była założona kontynuacja działalności, a bilans z zastosowaniem wyceny majątku według wartości zbywczej, stanowiąc swego rodzaju bilans otwarcia likwidacji. Informacja dodatkowa, oprócz innych wymaganych elementów, powinna zawierać informację o odrzuceniu możliwości kontynuacji działalności.

Do okresu po ogłoszeniu upadłości należy zakwalifikować wszystkie koszty i przychody bez względu na to, kiedy powstały. Mając na względzie, że poszczególne miesiące i lata w upadłości są nieporównywalne, trzeba odrzucić zasady rachunkowości mające na celu umożliwienie porównywalności sprawozdań za poszczególne okresy. Brak porównywalności spowodowany jest nie tylko specyfiką celu postępowania upadłościowego¹⁵, ale również długością poszczególnych okresów, stąd wszelkie zabiegi mające na celu wprowadzenie porównywalności mijają się z celem i zwiększają jedynie koszty postępowania upadłościowego.

Biorąc pod uwagę trudność opracowania jednolitego modelu sprawozdania dla wszystkich podmiotów, wobec których została ogłoszona upadłość, na potrzeby postępowania upadłościowego możliwe jest przyjęcie w sprawozdaniu finansowym wartości majątku przeznaczonego do likwidacji zbliżonej do wartości godziwej określonej w ustawie o rachunkowości¹⁶. Należy również podkreślić, że koszt przeprowadzonej wyceny nie powinien znacząco obciążać masy upadłościowej, dlatego wycena ta powinna być nie tylko rzetelna, ale również tania, a te dwa warunki pozostają ze sobą w sprzeczności. W celu zmniejszenia kosztów postępowania upadłościowego wyceny składników majątku powinien dokonać sam upadły lub syndyk masy upadłościowej, a nie licencjonowany rzeczoznawca majątkowy.

15 Celem działalności przedsiębiorstwa w upadłości jest likwidacja majątku, co ma służyć do spłaty zobowiązań. W związku z tym skala działalności przedsiębiorstwa w tym okresie powinna się zmniejszać. Jest to zatem zupełnie odmienny cel niż sformułowany wcześniej. Pojawia się także kwestia „atrakcyjności” poszczególnych składników majątku, z wiadomych względów zbytych w pierwszej kolejności, które mogłyby zostać sprzedane w późniejszych okresach za zdecydowanie wyższą cenę. Najbardziej istotny jest rezultat całego postępowania upadłościowego, a nie jego poszczególne okresy, dlatego zasada porównywalności powinna zostać odrzucona dla sprawozdań sporządzanych w kolejnych okresach sprawozdawczych postępowania upadłościowego.

16 Sposoby wyceny aktywów zawarto w art. 44b ust. 4 UoR.

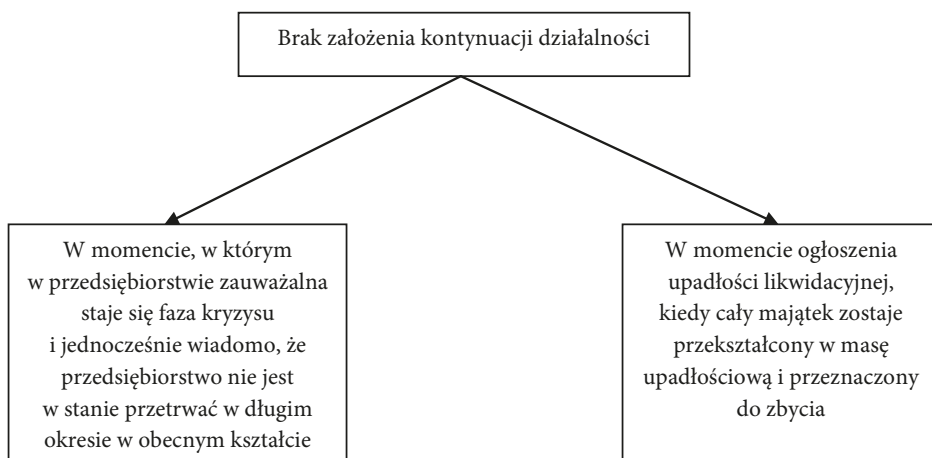
W celu określenia możliwości zbycia całego przedsiębiorstwa lub wyboru bardziej atrakcyjnej formy jego likwidacji konieczna staje się również wycena całego przedsiębiorstwa. W związku z tym proponuje się wprowadzenie konieczności przeprowadzenia takiej wyceny przez upadłego metodami dochodowymi. Upadłość jest poprzedzona najczęściej długotrwałym kryzysem, wskazane jest zatem, aby tego typu wycenę przeprowadzić na podstawie informacji pochodzących z podmiotu o podobnym rozmiarze i koniecznie prowadzącego ten sam typ działalności. Działanie takie spowoduje, że obliczona wartość przyszłych przepływów pieniężnych będzie adekwatna do możliwości przedsiębiorstwa i nie będzie uwzględniać błędów zarządzania, które najczęściej są powodem kryzysu i późniejszej upadłości przedsiębiorstwa. Idealnym rozwiązaniem przy tego typu wycenie jest zastosowanie wskaźników branżowych, jednak w przypadku ich braku niezbędna staje się wycena na podstawie wartości średnich kilku podobnych przedsiębiorstw. Obliczona wartość przedsiębiorstwa jako organizacji nie powinna być prezentowana w jego bilansie, lecz powinna być wykazana w dodatkowym raporcie opisującym także sposób przeprowadzenia wyceny. Wspomniany raport w związku ze stosunkowo niskimi kosztami jego sporządzenia powinien być przygotowywany w analogicznych terminach co sprawozdanie finansowe podmiotu, wobec którego została ogłoszona upadłość.

Głównym przejawem zasady wyceny według wartości zbywczej nie powinno być tworzenie odpisów aktualizacyjnych, lecz wycena majątku według wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej. Obliczona wartość powinna być jedynie pomniejszona o przewidywany koszt sprzedaży. Wyceniając majątek, należy zatem koniecznie wziąć pod uwagę ryzyko trudności w zbyciu składników majątku. Zgodnie z założeniami prawa upadłościowego nakazującego w pierwszej kolejności zbycie przedsiębiorstwa w całości trzeba przyjąć, że będzie to niemożliwe i w związku z tym założyć możliwość zbycia składników majątku, co często może być procesem długotrwałym i trudnym do zrealizowania w całości. Mając na celu rzetelne przedstawienie sytuacji ekonomicznej upadłego i wiedząc, że najczęściej całe przedsiębiorstwo ma zdecydowanie większą wartość niż jego składniki oddzielnie, należy zgodnie z tą zasadą przeprowadzić dwie wyceny, a wybór metody zbycia majątku upadłego pozostawić interesariuszom.

Innym modelem prezentacji składników majątku zawartych w bilansie przedsiębiorstwa jest przedstawienie wartości majątku według wyceny lub wartości godziwej bez pomniejszania jej o przewidywane koszty zbycia. W takim przypadku konieczne jest zawsze utworzenie rezerwy na przewidywane koszty zbycia.

3.2. Propozycja modelu sprawozdania finansowego sporządzonego przy odrzuceniu założenia kontynuacji działalności – zasady wyceny i prezentacji

W przypadku odrzucenia zasady kontynuacji działalności, sporządzając sprawozdanie finansowe, należy uwzględnić moment jego sporządzenia. Przy założeniu wcześniejszych propozycji uznania momentu zastosowania zasady odrzucenia kontynuacji działalności mogą zaistnieć dwie sytuacje (por. rysunek 3.3). W obu nie jest możliwe założenie kontynuacji działalności – w momencie ogłoszenia upadłości cały majątek może zostać tylko przeznaczony do zbycia. W sytuacji, gdy występuje kryzys i założenie kontynuacji nie jest zasadne nie ma możliwości wyceny majątku innej niż dotychczas stosowana oraz zaprzestania lub ograniczenia jego amortyzacji, choć majątek ten jest najczęściej użytkowany w znacznie ograniczonym zakresie. Zasadne staje się zatem dopuszczenie możliwości zaprzestania lub ograniczenia¹⁷ amortyzacji lub jej oddzielnej prezentacji w rachunku wyników¹⁸.



Rysunek 3.3. Założenie kontynuacji działalności a moment sporządzania sprawozdania finansowego

Źródło: opracowanie własne.

¹⁷ Na przykład w postaci znaczącego obniżenia stawki amortyzacyjnej.

¹⁸ Na przykład amortyzacja działalności kontynuowanej w pełnym zakresie i amortyzacja działalności kontynuowanej w znacząco ograniczonym zakresie lub zaniechanej.

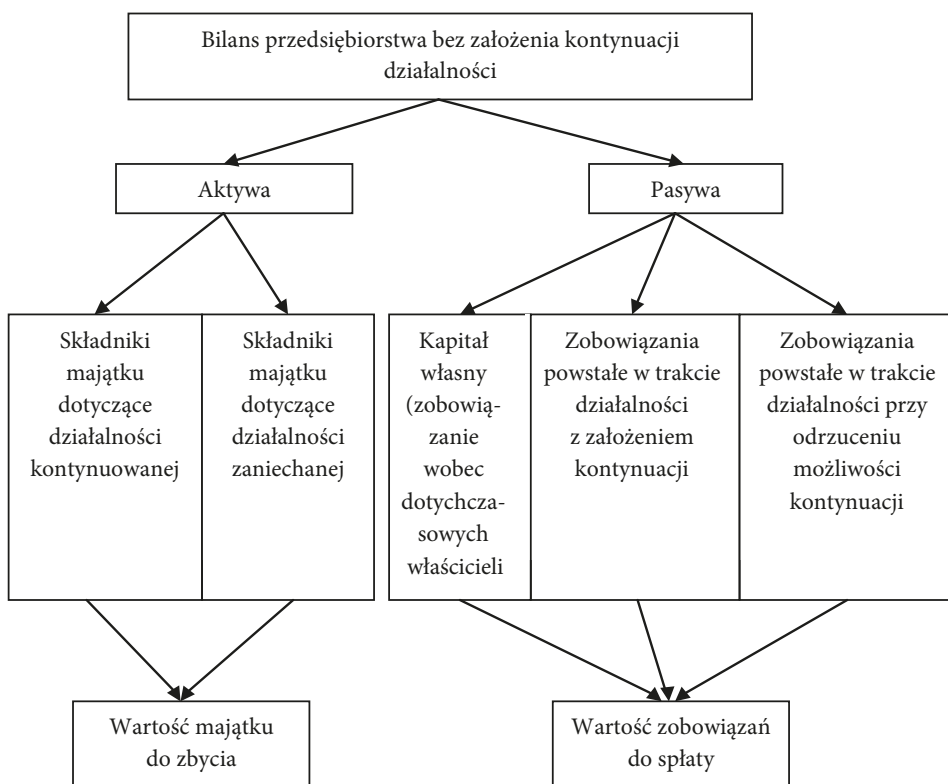
Od momentu, gdy założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, za okres, w którym podjęta została taka decyzja, składniki, które nie będą wykorzystywane w dalszej działalności, powinny zostać wykazane nie w pozycji „Rzeczowe aktywa trwałe”, lecz w oddzielnej pozycji bilansu „Aktywa przeznaczone do zbycia i działalność zaniechana”. Podobnie amortyzacja powinna być ujawniona w podziale na działalność kontynuowaną i zaniechaną lub kontynuowaną w znacząco ograniczonym zakresie. Takie składniki majątku powinny zostać potraktowane jako krótkoterminowe nawet w sytuacji wystąpienia zdarzeń lub okoliczności mogących wydłużyć okres sprzedaży tych składników ponad rok. Wydłużenie okresu planowanej sprzedaży nie wyklucza klasyfikacji składnika aktywów jako przeznaczonego do sprzedaży pod warunkiem zachowania par. 7 MSSF nr 5, czyli dostępności do natychmiastowej sprzedaży w jego bieżącym stanie z uwzględnieniem jedynie normalnych i zwyczajowo przyjętych warunków sprzedaży tego typu aktywów lub grup aktywów w części dotyczącej możliwości, a nie zamiaru¹⁹.

Celem działalności podstawowej podmiotu w momencie odrzucenia zasady kontynuacji działalności staje się likwidacja majątku po zaniechaniu dotychczasowej działalności, należy jednak pamiętać, że regulacje MSSF nr 5 trzeba stosować z dużą rozwagą. W sytuacji, gdy podmiot kontynuuje działalność, choć w ograniczonym zakresie, MSSF nr 5 nakazuje, aby podmiot prezentował swoje wyniki w części dotyczącej działalności zaniechanej rozdzielnie od działalności nadal kontynuowanej. W takiej sytuacji w rachunku zysków i strat jednostka powinna wydzielić przychody i koszty dotyczące działalności zaniechanej i oddzielnie wykazać w jednej kwocie uzyskany wynik z tej działalności. Kwota ta powinna obejmować wynik netto działalności zaniechanej, w tym ewentualny wynik związany z przeszacowaniem grupy majątku do zbycia. Wykazana w ten sposób kwota powinna zostać szczegółowo opisana w informacji dodatkowej.

Zdaniem autora w sprawozdaniu finansowym sporządzonym bez założenia kontynuacji działalności należy wykazać wszelkie składniki sprawozdania finansowego w podziale na działalność kontynuowaną i zaniechaną, chyba że przychody z dotychczasowej działalności mają tak niski udział w sumie przychodów, iż wykazanie jedynie wyniku z tej działalności nie zniekształca obrazu jednostki przedstawionego w sprawozdaniu. Dla jednostek niekontynuujących działalności proponuje się zatem

19 „Składnik aktywów trwałych (lub grupa do zbycia) jest dostępny do natychmiastowej sprzedaży, jeśli jednostka ma aktualnie zamiar i możliwość przekazania nabywcy tego składnika (lub grupy do zbycia) w jego bieżącym stanie (*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, t. 2, 2007, s. 523).

model odwrotny do określonego przez MSSF i ustawę o rachunkowości. Spowodowane jest to faktem, że odrzucając możliwość kontynuacji działalności, przedsiębiorstwo realizuje nowe cele, którymi są likwidacja majątku i spłata zobowiązań, a dotychczasowa działalność najczęściej stanowi pozostałą działalność operacyjną, którą można prezentować z pewnymi uproszczeniami. Biorąc pod uwagę cel działalności podmiotu w momencie uznania całego majątku za źródło spłaty zobowiązań wobec wierzycieli, najwięcej informacji dostarczy bilans sporządzony według proponowanych założeń (por. rysunek 3.4).

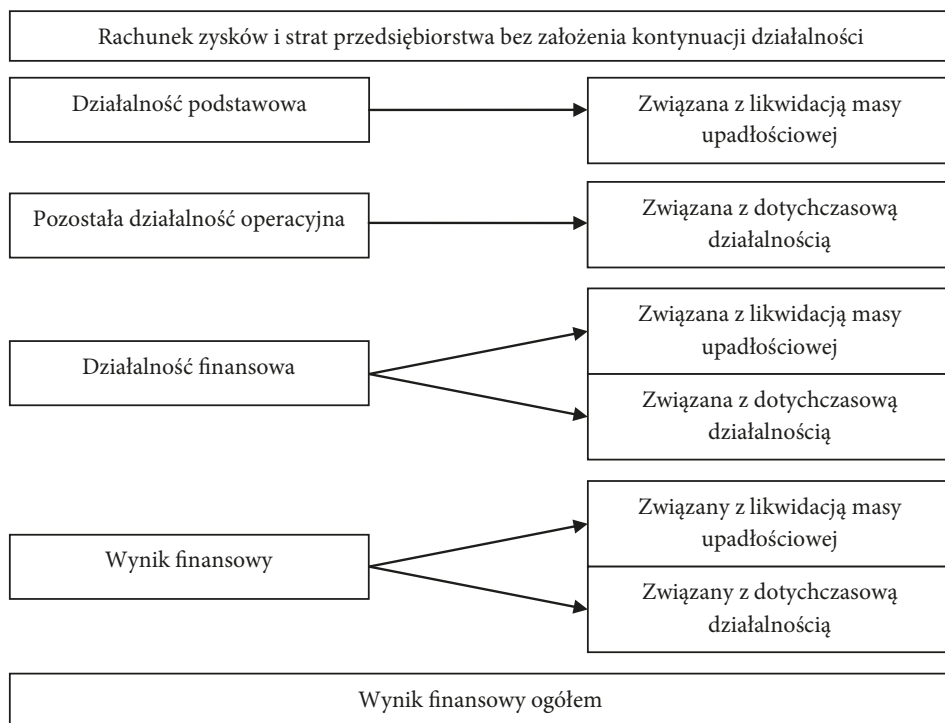


Rysunek 3.4. Bilans przedsiębiorstwa bez założenia kontynuacji działalności

Źródło: opracowanie własne.

Podobny podział należy zastosować w stosunku do rachunku zysków i strat (por. rysunek 3.5). Działanie takie pozwoli ocenić skuteczność i koszt postępowania upadłościowego prowadzonego przez syndyka.

Biorąc pod uwagę wcześniejsze uwagi adresowane do podmiotów, wobec których założenie kontynuacji nie jest zasadne, autor niniejszego



Rysunek 3.5. Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa bez założenia kontynuacji działalności

Źródło: opracowanie własne.

opracowania proponuje model sprawozdania finansowego składającego się z²⁰:

- bilansu,
- rachunku zysków i strat,

²⁰ W trakcie opracowywania modelu autor spotykał się z zarzutami, że proponowany model nie zawiera rachunku przepływów pieniężnych i zestawienia zmian w kapitałach własnych. Powodem braku tych raportów w prezentowanym modelu jest chęć maksymalnego uproszczenia informacji, tak aby była ona czytelna dla szerszej grupy odbiorców. Raporty te, a w szczególności sprawozdanie z przepływów pieniężnych, są niezbędne do określenia powodów upadłości i jej przewidywania, lecz nie dostarczają informacji na temat możliwości zaspokojenia wierzycieli. Z obserwacji autora wynika, że sprawozdania te są mało czytelne dla szerokiego grona odbiorców wśród praktyków. Biorąc pod uwagę fakt, że celem opracowania było podniesienie użyteczności sprawozdania upadłościowego i jednocześnie dostarczenie informacji o wartości majątku przeznaczanego do zbycia oraz jego obciążenia z tytułu zobowiązań, autor celowo pominął te raporty, wskazując jednocześnie na konieczność ich sporządzania przez podmioty zobowiązane dotąd do ich sporządzania na dotychczasowych zasadach.

- informacji dodatkowej,
- dodatkowego raportu z wyceny przedsiębiorstwa metodami dochodowymi, który opisuje oprócz określonej wartości również wybrane metody, założenia i podmioty wybrane do porównań. W opracowaniu nie proponuje się szczególnego kształtu sporządzonego audytu, jednak powinien on być zgodny z krajowymi lub europejskimi standardami wyceny obowiązującymi licencjonowanych rzeczoznawców majątkowych, choć zgodnie z wcześniejszymi uwagami wycena może być sporządzona przez samego upadłego lub jego pracowników niemających licencji rzeczoznawczy majątkowego. W takiej sytuacji odpowiedzialność za rzetelność sporządzonego audytu przechodzi na upadłego.

Bilans

Ogólna zasada wyceny składników zaprezentowanych w bilansie upadłościowym to wartość zbywcza w przypadku aktywów oraz kwota wymaganej zapłaty w przypadku zobowiązań. Jednocześnie w momencie odrzucenia możliwości kontynuacji działalności konieczna staje się zmiana kwalifikacji części składników zaprezentowanych w bilansie pod względem płynności, wymagalności i przeznaczenia. Majątek wykorzystywany w dotychczasowej działalności, w przypadku jej zaniechania, staje się składnikiem przeznaczonym do natychmiastowego zbycia. W związku z tym traci uzasadnienie jego prezentacja jako składnika majątku trwałego. Część składników majątku nabytych w celu wykorzystania w dotychczasowej działalności w momencie przeznaczenia ich do sprzedaży zaczyna spełniać definicję innych składników i konieczne staje się ich wykazanie w innych pozycjach bilansu. Brak jest uzasadnienia zmiany kwalifikacji składników majątku wykorzystywanego w działalności kontynuowanej. Dotychczasowe zobowiązania stają się natychmiast wymagalne i prezentacja ich w kategoriach zobowiązań długoterminowych nie jest uzasadniona. Zobowiązania zaciągnięte po ogłoszeniu upadłości, z terminem wymagalności dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego, pozostają zobowiązaniami długoterminowymi.

Rachunek zysków i strat

W momencie podjęcia decyzji o odrzuceniu możliwości kontynuacji działalności zmienia się cel działalności podmiotu. Wobec tego działalnością operacyjną, związaną z głównym celem działalności, staje się likwidacja podmiotu poprzez likwidację majątku i spłatę zobowiązań.

Większość operacji związanych z działalnością operacyjną staje się zatem operacjami związanymi z pozostałą działalnością operacyjną i analogicznie większość operacji pozostałej działalności operacyjnej staje się operacjami działalności podstawowej. Z tego względu zachowanie dotychczasowego kształtu rachunku zysków i strat jest niemożliwe.

W momencie ogłoszenia upadłości z mocy ustawy *Prawo upadłościowe* dotychczasowa działalność powinna zostać zaniechana, chyba że jej kontynuacja jest korzystna dla wierzycieli. Trudno jednak w takiej sytuacji zakładać kontynuację dotychczasowej działalności w długim okresie. Może mieć miejsce jedynie dokończenie rozpoczętych procesów produkcyjnych lub rozpoczętych projektów w celu zmniejszenia kosztów ich zaniechania. Istnieje możliwość uznania takiej działalności za niekontynuowaną, czyli w trakcie zaniechania.

W takiej sytuacji majątek trwały najczęściej nie będzie wykorzystywany przez jednostkę w przyszłości. Jednak utrata jego wartości ekonomicznej dla podmiotu nie spełnia warunków MSR nr 16 do usunięcia z bilansu²¹. Ustawa o rachunkowości nie określa sposobu wyodrębnienia działalności, dlatego zgodnie z art. 10 ust. 3 zasadne staje się, w przypadku składników dotychczas traktowanych jako majątek trwały, częściowe skorzystanie z rozwiązania zawartego w MSSF nr 5. Mając na względzie, że wymagania MSSF nr 5 stosuje się do wszystkich ujętych w sprawozdaniu aktywów trwałych oraz do wszystkich grup środków przeznaczonych do zbycia wyróżnionych w jednostce²², w przypadku ogłoszenia upadłości przeznaczenie do zbycia całego przedsiębiorstwa w jednej transakcji może stanowić jedną grupę.

Załączony wzór sprawozdania finansowego podmiotu w upadłości²³ został opracowany w celu zilustrowania ujawnień niezbędnych do prezentacji efektywności postępowania upadłościowego. Przy sporządzeniu niniejszego wzorcowego sprawozdania finansowego przyjęto określone

21 Usunięcie z bilansu pozycji rzeczowych aktywów trwałych ma miejsce w chwili zbycia tej pozycji lub kiedy nie oczekuje się żadnych przyszłych korzyści ekonomicznych z tytułu jego użytkowania lub zbycia (par. 67 MSR nr 16). W momencie zaprzestania użytkowania i przeznaczenia go do zbycia oczekuje się korzyści z jego sprzedaży. Przeznaczenie składnika majątku trwałego do zbycia spełnia jednak warunki par. 55 MSR nr 16 (podobnie jak art. 32. 1 UoR), co pozwala na zaprzestanie jego amortyzacji.

22 Przez pojęcie „grupa do zbycia” należy rozumieć grupę środków przeznaczonych do sprzedaży w ramach jednej transakcji.

23 Opracowując model, autor opierał się na rozwiązaniach dotyczących sprawozdań skonsolidowanych sporządzonych według MSSF, opracowanych przez firmę Deloitte, dostosowując je do specyfiki upadłych podmiotów (http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Poland/Local%20Assets/Documents/Ksiazki,%20publikacje%20i%20przewodniki/pl_WzorSprawozdania_MSSF_2011_POL.pdf), oraz na prospekcie emisyjnym przedsiębiorstwa Interbud Lublin SA z 2010 r. (www.interbud.com.pl/files/pdf/prospektemisyjny.pdf).

założenia, które muszą być brane pod uwagę w trakcie jego lektury i późniejszego wykorzystania.

1. Przyjęto założenie, że wobec prezentującej sprawozdanie finansowe spółki została ogłoszona upadłość.
2. W przedstawianym wzorcowym sprawozdaniu finansowym podmiotu w upadłości znajdują się pozycje o wartościach zerowych, niekoniecznie znaczące dla opisywanego podmiotu, ale potencjalnie znaczące dla innych korzystających ze wzoru jednostek. Nie oznacza to jednak, że przedstawiono w nim wszelkie możliwe ujawnienia ani że jednostki mają obowiązek zamieszczania w swych sprawozdaniach finansowych pozycji o wartościach zerowych.
3. Zaprezentowany wzór sprawozdania finansowego stanowi jedynie propozycję kształtu sprawozdania podmiotu, wobec którego założenie kontynuacji nie jest zasadne. Sporządzający takie sprawozdanie może wykorzystać zaproponowane rozwiązania, dokładając starań, aby było ono zgodne z aktualnym stanem prawnym.
4. Proponowany wzór sprawozdania finansowego można stosować zawsze, gdy założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, jednak w przypadku wykorzystania go do sprawozdań finansowych sporządzanych na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości konieczne jest zaprezentowanie kapitałów własnych zgodnie ze wzorem sprawozdania finansowego wynikającym z załącznika do ustawy o rachunkowości.

Sprawozdanie finansowe spółki w upadłości – wzór

I. Oświadczenie kierownictwa

Stosownie do artykułu 52 ustawy o rachunkowości, syndyk masy upadłościowej sp. z o.o. w, ul. przedstawia sprawozdanie finansowe za rok kończący się, na które składają się:

- bilans sporządzony na dzień,
- rachunek zysków i strat za okres,
- informacja dodatkowa, obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia,
- sprawozdanie syndyka z działalności jednostki za okres objęty sprawozdaniem finansowym.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami ustawy o rachunkowości²⁴ oraz rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy podmiotu w upadłości.

²⁴ Proponowany model zawiera zmiany w przepisach ustawy o rachunkowości zaproponowane przez autora.

II. Bilans na dzień

Aktywa		
Wyszczególnienie	Nr noty	Nr pozycji w polityce rachunkowości
A. Aktywa trwale wykorzystywane w działalności kontynuowanej^a		
1. Wartości niematerialne i prawne	1	B.I.1.
2. Rzeczowe aktywa trwale		B.I.2.
3. Należności długoterminowe	2	B.I.3.
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3-4	B.I.4.
B. Aktywa obrotowe		
I. Dotychczasowe aktywa trwale przeznaczone do likwidacji lub sprzedaży, w tym:		
1. Wartości niematerialne i prawne	5	B.II.1.
2. Dotychczasowe rzeczowe aktywa trwale	6	
3. Należności długoterminowe	7	
4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	8	
II. Dotychczasowe aktywa obrotowe przeznaczone do zbycia lub odzyskania, w tym:		
1. Zapasy przeznaczone do zbycia	9	B.II.2.
2. Należności krótkoterminowe	10	
a. Powstałe przed ogłoszeniem upadłości		
b. Pochodzące z likwidacji masy upadłościowej		
3. Inwestycje krótkoterminowe	11	
4. Pozostałe		
III. Aktywa obrotowe wykorzystywane w działalności kontynuowanej		
1. Zapasy	12	B.II.3.a.
2. Należności krótkoterminowe	13	B.II.3.b.
3. Inwestycje krótkoterminowe	14	B.II.3.c.
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15	B.II.3.d.
Aktywa razem		
Pasywa		
I. Kapitał własny	16	B.III.
II. Rezerwy na zobowiązania		
1. Rezerwy utworzone na koszty upadłości	17	B.IV.1.
2. Pozostałe rezerwy	18	
II. Zobowiązania długoterminowe		
1. Dotyczące działalności likwidacyjnej	19	B.IV.2.a.
2. Dotyczące działalności kontynuowanej	20	

Aktywa		
Wyszczególnienie	Nr noty	Nr pozycji w polityce rachunkowości
II. Zobowiązania krótkoterminowe		
1. Dotyczące działalności likwidacyjnej	21	B.IV.2.b.
2. Dotyczące działalności kontynuowanej	22	
3. Pozostałe		
III. Rozliczenia międzyokresowe	23	B.IV.3.
Pasywa razem		

^a Poprzez działalność kontynuowaną rozumie się dotychczasową podstawową działalność operacyjną prowadzoną przez przedsiębiorstwo do momentu ogłoszenia upadłości, która może być kontynuowana w okresie upadłości.

III. Rachunek zysków i strat za okres

Nazwa	Nr noty	Nr pozycji w polityce rachunkowości
A. Przychody netto ze sprzedaży	24	C.1.
I. Przychody z likwidacji masy upadłościowej		
II. Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej		
B. Koszty działalności operacyjnej		C.2.
I. Koszty likwidacji, w tym:	25	
1. Koszty postępowania upadłościowego		
2. Koszty sprzedaży		
II. Koszty kontynuowanej działalności operacyjnej	26	
III. Koszty rodzajowe całkowitej działalności		
1. Amortyzacja		
2. Zużycie materiałów i energii		
3. Usługi obce		
4. Podatki i opłaty, w tym:		
5. Wynagrodzenia		
6. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia		
7. Pozostałe koszty rodzajowe		
8. Wartość sprzedanych towarów i materiałów		
C. Wynik ze sprzedaży (A-B)		C.3.
D. Pozostałe przychody operacyjne	27	
E. Pozostałe koszty operacyjne	28	
F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)		
G. Przychody finansowe	29	
H. Koszty finansowe	30	
I. Wynik brutto (F+G-H)		

Nazwa	Nr noty	Nr pozycji w polityce rachunkowości
J. Podatek dochodowy	31-32	C.4.
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia wyniku		
L. Wynik netto (I-J-K)		

IV. Informacja dodatkowa

A. Wprowadzenie do sprawozdania finansowego

1. Informacje porządkowe

Sprawozdanie finansowe sp. z o.o. w upadłości, z siedzibą w, ul. zostało sporządzone zgodnie z ustawą o rachunkowości, przepisami *Kodeksu spółek handlowych* i ustawą *Prawo upadłościowe*.

Przedmiotem działalności jednostki było:

–

Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego podstawową działalnością spółki jest likwidacja masy upadłościowej. Dotychczasowa działalność jest kontynuowana w zakresie (jeśli spółka nie kontynuuje dotychczasowej działalności, poniżej wpisać „nie dotyczy”):

–

Spółka została zarejestrowana w dniu roku przez Sąd w, Wydział W dniu decyzją Sądu w została ogłoszona upadłość.

2. Prezentacja sprawozdań finansowych

Spółka prezentuje sprawozdanie finansowe za rok obrotowy rozpoczynający się i kończący się roku.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone bez założenia kontynuowania działalności gospodarczej.

3. Porównywalność danych

Niniejsze sprawozdanie finansowe zawiera dane finansowe za rok obrotowy oraz porównywalne dane finansowe za poprzedni rok obrotowy (w przypadku kolejnych sprawozdań finansowych w trakcie upadłości / nie zawiera porównywalnego sprawozdania finansowego, gdyż w związku z ogłoszoną upadłością sprawozdania sporządzone w poprzednich latach są nieporównywalne z powodu zmiany sposobu wyceny – w przypadku sprawozdania sporządzanego na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości).

4. Polityka rachunkowości

Sprawozdanie finansowe zostało przygotowane zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości obowiązującymi jednostki, wobec których założenie kontynuacji nie jest zasadne. W sprawozdaniu finansowym spółka wykazuje zdarzenia gospodarcze zgodnie z zasadą *true and fair view*. Wynik finansowy spółki za dany rok obrotowy obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody oraz związane z tymi przychodami koszty zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów.

B. Bilans

I. Aktywa trwałe wykorzystywane w działalności kontynuowanej

1. Wartości niematerialne i prawne dotyczące wyłącznie działalności kontynuowanej, do czasu przeznaczenia ich do zbycia i wycofania z użytkowania w działalności kontynuowanej, wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe oraz o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Oprócz wyceny według wartości historycznej sporządzana jest wycena według wartości zbywczej, nieujawniona w bilansie. Wycena ta oraz inne szczegółowe dane dotyczące wartości niematerialnych i prawnych zawiera nota nr 1.

2. Środki trwałe dotyczące wyłącznie działalności kontynuowanej, do czasu przeznaczenia ich do zbycia i wycofania z użytkowania w działalności kontynuowanej, wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe oraz o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Składniki majątku o przewidywanym okresie użytkowania nieprzekraczającym jednego roku oraz wartości początkowej nieprzekraczającej 3,5 tys. PLN mogą być jednorazowo odpisywane w ciężar kosztów w momencie przekazania do użytkowania.

Środki trwałe są umarżane według metody liniowej, począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji. Amortyzacja obciąża koszty bieżącej działalności kontynuowanej. Zastosowane stawki amortyzacyjne są następujące:

- prawo wieczystego użytkowania gruntów
- budowle i budynki
- urządzenia techniczne i maszyny
- sprzęt komputerowy
- inne środki trwałe

Oprócz wyceny według wartości historycznej sporządzana jest wycena według wartości zbywczej, nieujawniona w bilansie. Wycena ta oraz inne szczegółowe dane dotyczące środków trwałych zawiera nota nr 1.

3. Należności długoterminowe wycenia się w wartościach nominalnych pomniejszonych o ewentualne odpisy z tytułu aktualizacji, odnoszone

w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych, jednak nie wyższych niż w kwotach możliwych do uzyskania, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny (w przypadku przewidywanych trudności z ich odzyskaniem zasadne jest zaprezentowanie w wartości możliwej do uzyskania w drodze zbycia).

Należności wyrażone w walutach obcych wycenia się na dzień bilansowy po kursie kupna stosowanym w tym dniu przez bank, z którego usług korzysta jednostka, nie wyższym jednak od kursu średniego ustalonego dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ten dzień. Różnice kursowe od należności wyrażonych w walutach obcych powstałe na dzień wyceny i przy zapłacie zalicza się odpowiednio: ujemne do kosztów finansowych, a dodatnie do przychodów finansowych. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 2.

4. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe wycenia się w wartości nominalnej na dzień ich powstania oraz na dzień bilansowy. Grupa ta obejmuje:

a) aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które występują wtedy, gdy różnica pomiędzy wartością aktywów i pasywów w ujęciu rachunkowym jest ujemna w stosunku do ujęcia podatkowego. Ich wysokość stanowi iloczyn wysokości ujemnych różnic i stawki podatku dochodowego w roku, w którym powstanie obowiązek podatkowy. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 3.

b) inne rozliczenia międzyokresowe, które obejmują koszty dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych oraz różnice pomiędzy wartością otrzymanych finansowych składników i wyższym zobowiązaniem, które wynika z umowy. Odpisy z tytułu tych kosztów są dokonywane zgodnie z upływem czasu lub wielkością świadczeń. Okres ich rozliczenia następuje po upływie 12 miesięcy od dnia bilansowego. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 4.

II. Aktywa obrotowe

1. Dotychczasowe aktywa trwale przeznaczone do likwidacji lub sprzedaży wycenia się w wartości zbywczej pomniejszonej o ewentualny koszt sprzedaży z pominięciem wartości nabycia i wszelkich wcześniejszych odpisów. Wartość ta może być pomniejszona w przypadku ponadnormatywnego zużycia. Wycena zostaje dokonana co najmniej dwiema metodami (z grupy metod majątkowych i dochodowych lub mieszanych), a jako wartość bilansową podaje się mniejszą z nich. Wycenę obiema metodami opisuje dodatkowy załącznik do sprawozdania finansowego.

Szczegółowe zestawienie wartości niematerialnych i prawnych zawiera nota nr 5, a szczegółowe zestawienie rzeczowych aktywów trwałych nota nr 6.

Z kolei nota nr 7 dotyczy należności długoterminowych, a nota nr 8 długoterminowych rozliczeń międzyokresowych.

2. Dotychczasowe aktywa obrotowe przeznaczone do likwidacji lub sprzedaży wycenia się w wartości zbywczej pomniejszonej o ewentualny koszt sprzedaży z pominięciem wartości nabycia i wszelkich wcześniejszych odpisów. Wartość ta może być pomniejszona w przypadku ponadnormatywnego zużycia. Wycena zostaje dokonana co najmniej dwiema metodami (z grupy metod majątkowych i dochodowych lub mieszanych), a jako wartość bilansową podaje się mniejszą z nich. Wycenę obiema metodami opisuje dodatkowy załącznik do sprawozdania finansowego.

Szczegółowe zestawienie zapasów zamieszczono w nocie nr 9, a szczegółowe zestawienie należności w nocie nr 10, natomiast szczegóły inwestycji krótkoterminowych opisane są w nocie nr 11.

3. Aktywa obrotowe wykorzystywane w działalności kontynuowanej

Zapasy materiałów obejmują surowce i inne materiały podstawowe i pomocnicze, paliwa, opakowania, części zapasowe maszyn i urządzeń. Zakup materiałów pomocniczych, remontowych, biurowych i gospodarczych jest odnoszony bezpośrednio w ciężar kosztów. Na dzień bilansowy przeprowadza się inwentaryzację materiałów podstawowych, surowców i półproduktów i koryguje się o nie koszty produkcji. Wyceniane są w cenie zakupu pomniejszonej o podatek VAT. Ewidencja wyrobów gotowych i półproduktów jest prowadzona w rzeczywistych cenach ewidencyjnych, zgodnych z kosztem wytworzenia. Na dzień bilansowy są one wyceniane według rzeczywistego kosztu wytworzenia, jednak nie wyższego niż cena sprzedaży netto możliwa do uzyskania. Koszt wytworzenia obejmuje obok kosztów bezpośrednich uzasadnioną część kosztów pośrednich. Towary stanowiące rzeczowe składniki majątkowe przeznaczone do sprzedaży w toku zwykłej działalności gospodarczej są wyceniane według kosztu zakupu. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 12.

Należności wykazuje się w kwocie wymaganej zapłaty netto, czyli wartości nominalnej pomniejszonej o odpisy aktualizujące wartość należności. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 13.

Inwestycje krótkoterminowe, wprowadzane do ksiąg rachunkowych, wycenia się w cenie nabycia. Na dzień bilansowy są one wyceniane według wartości rynkowej lub według ceny nabycia zależnie od tego, która z nich jest niższa. Jeśli nie istnieje aktywny rynek dla tych składników, wyceniane są one według wartości godziwej. Środki pieniężne w złotych są wyceniane w wartości nominalnej, a środki pieniężne w dewizach po kursie kupna obowiązującym w danym dniu w banku, z usług którego korzysta jednostka. Na dzień bilansowy inwestycje krótkoterminowe wyrażone w walutach obcych wycenia się po średnim kursie NBP na ten dzień. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 14.

Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe czynne wycenia się w wartości nominalnej. Obejmują one koszty dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych. Odpisy z tytułu kosztów są dokonywane zgodnie z upływem czasu lub wielkością świadczeń. Opłaty z tytułu polis ubezpieczeniowych i gwarancyjnych są rozliczane odpowiednio do okresu objętego polisą. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 15.

III. Kapitał własny

Kapitał własny stanowi różnicę pomiędzy sumą bilansową i sumą zobowiązań i rezerw na zobowiązania. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 16.

IV. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania

1. Rezerwy tworzy się na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania i na dzień bilansowy wycenia się w wiarygodnie oszacowanej wartości. W sprawozdaniu finansowym rezerwy wykazuje się jako:

– rezerwy na koszty postępowania upadłościowego (szczegółowe ich zestawienie zawiera nota nr 17),

– pozostałe rezerwy (szczegółowe ich zestawienie zawiera nota nr 18).

2. Zobowiązania wycenia się na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty, z wyjątkiem zobowiązań, których uregulowanie zgodnie z umową następuje przez wydanie innych niż środki pieniężne aktywów finansowych lub wymiany na instrumenty finansowe, które wycenia się według wartości godziwej. Jeżeli termin wymagalności przekracza rok od daty bilansowej, salda tych zobowiązań, z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług, wykazuje się jako długoterminowe. Pozostałe części sald są wykazywane jako krótkoterminowe. W bilansie zobowiązania są prezentowane w podziale na:

a) zobowiązania długoterminowe dotyczące działalności likwidacyjnej (szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 19) oraz dotyczące działalności kontynuowanej (szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 20),

b) zobowiązania krótkoterminowe dotyczące działalności likwidacyjnej (są one szczegółowo opisane w nocie nr 21) oraz dotyczące działalności kontynuowanej (opisane w nocie nr 22).

3. Rozliczenia międzyokresowe bierne na dzień ujęcia w księgach rachunkowych, a także na dzień bilansowy wycenia się w wartości nominalnej. Jeżeli cena usług w zawartej umowie określona jest w walucie obcej, to wyceny na dzień bilansowy dokonuje się według średniego kursu NBP na ostatni dzień roku obrotowego. Szczegółowe zestawienie zawiera nota nr 23.

C. Rachunek zysków i strat

1. Przychody z działalności podstawowej

Przychody ze sprzedaży obejmują należne lub uzyskane kwoty brutto ze sprzedaży pomniejszone / niepomniejszone o należny podatek od towarów i usług, ujmowane w okresach, których dotyczą. W rachunku zysków i strat przychody działalności operacyjnej (likwidacji i dotychczasowej działalności) zostają wykazane oddzielnie. Szczegółowy wykaz przychodów zawiera nota nr 24.

2. Koszty działalności podstawowej

Spółka prowadzi koszty w układzie w podziale na działalność kontynuowaną i likwidacyjną. Koszt sprzedanych produktów obejmuje koszty bezpośrednio z nimi związane oraz uzasadnioną część kosztów pośrednich. Część stałych pośrednich kosztów, która nie odpowiada poziomowi tych kosztów, stanowi koszt okresu, w którym została poniesiona. Szczegółowy wykaz kosztów zawierają noty nr 25–26.

3. Pozostała operacyjna i finansowa działalność gospodarcza

Pozostałe przychody operacyjne są pośrednio związane z działalnością spółki w zakresie między innymi wynajmu gruntu i powierzchni reklamowych, zysków ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, aktualizacji wyceny aktywów niefinansowych, rozwiązania rezerw na przyszłe ryzyko, kar, grzywien i odszkodowań oraz otrzymania darowizn (bardziej szczegółowy podział, w szczególności na przychody pochodzące z działalności kontynuowanej i likwidacyjnej, zawiera nota nr 27).

Pozostałe koszty operacyjne są pośrednio związane z działalnością spółki w zakresie między innymi strat ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych, aktualizacji wyceny aktywów niefinansowych, utworzenia rezerw na przyszłe ryzyko, kar, grzywien i odszkodowań oraz przekazania darowizn (bardziej szczegółowy podział, w szczególności na koszty dotyczące działalności kontynuowanej i likwidacyjnej, zawiera nota nr 28).

Przychody finansowe obejmują przychody z tytułu dywidend (udziałów w zyskach), odsetek od nieterminowych zapłat, lokat bankowych, zysków ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji i nadwyżki dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi (bardziej szczegółowy podział, w szczególności na przychody pochodzące z działalności kontynuowanej i likwidacyjnej, zawiera nota nr 29).

Koszty finansowe obejmują koszty z tytułu odsetek, strat ze zbycia inwestycji, aktualizacji wartości inwestycji i nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi (bardziej szczegółowy podział, w szczególności na koszty dotyczące działalności kontynuowanej i likwidacyjnej, zawiera nota nr 30).

4. Opodatkowanie

Wynik finansowy brutto jest korygowany podatkiem dochodowym zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych. Różnice wyniku podatkowego i wyniku bilansowego zawierają noty nr 31–32.

D. Zmiany zasad rachunkowości w okresie sprawozdawczym

W okresie od zmianie uległy następujące elementy polityki rachunkowości:

- a) nota nr 33 – zmiany polityki rachunkowości,
- b) nota nr 34 – zmiany polityki rachunkowości.

E. Zestawienie not dodatkowych

F. Zakończenie

Sprawozdanie wraz z oświadczeniem kierownictwa spółki zawiera kolejno ponumerowanych stron. Integralną częścią sprawozdania finansowego są dodatkowe noty.

Sprawozdanie syndyka z działalności jednostki za okres objęty sprawozdaniem finansowym

Wprowadzenie

Niniejsze sprawozdanie opisowe z działalności jednostki w roku obrotowym w szczególności przedstawia:

- podstawowe informacje o jednostce,
- porównanie obecnej sytuacji jednostki do planów przedstawionych w poprzednich okresach,
- aktualne szanse i zagrożenia oraz plany syndyka.

I. Struktura organizacyjna, zakres działalności wydzielonych działów

Organizacyjnie w jednostce funkcjonowały w roku obrotowym następujące działy:

- syndyk oraz dział ogólny,
-

Poza etatowymi pracownikami przy realizacji poszczególnych zadań (zwłaszcza przy) współpracuje z nami doraźnie wiele osób niebędących naszymi pracownikami, przede wszystkim

- Dział kontynuuje dotychczasową działalność, choć w znacznie ograniczonym zakresie.
- Dział zaprzestał dotychczasowej działalności, a majątek w niej wykorzystywany został przeznaczony do zbycia.

II. Zdarzenia proceduralno-prawne w 20... r.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami syndyk złożył w 20... r. do Krajowego Rejestru Sądowego następujące dokumenty:

- bilans i rachunek wyników za 20... r.,
- informację o zatwierdzeniu sprawozdania finansowego.

III. Sytuacja gospodarcza i finansowa jednostki – możliwości płatnicze

Na ostatni dzień roku obrotowego jednostka dysponowała następującymi środkami pieniężnymi:

- lokatami na łączną kwotę PLN,
- środkami na rachunku bieżącym PLN,
- środkami na rachunku Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych PLN,
- środkami pieniężnymi w kasie PLN.

Razem PLN.

Powyzsza kwota stanowiła ...% łącznej wartości majątku jednostki i zapewniała możliwość sfinansowania bieżących zobowiązań podatkowych oraz około ...-miesięcznych kosztów bieżących jej funkcjonowania (na przełomie roku obrotowego i roku po nim następującego kształtowały się one na poziomie około tys. PLN miesięcznie).

IV. Sytuacja kadrowa jednostki

IV.1. Kierownictwo jednostki

Kierownikiem jednostki jest syndyk masy upadłościowej.

IV.2. Wielkość zatrudnienia; kwalifikacje pracowników

Zespół jednostki składa się obecnie z osób (podać, jakiej głównie specjalności) oraz personelu pomocniczego. Trzon zespołu stanowią – osób. Większość pracowników posiada wykształcenie wyższe lub jest w trakcie jego zdobywania.

IV.3. Opis sytuacji płacowej oraz socjalnej

Reguły (zasady) wynagradzania są ujęte w zakładowym regulaminie. Regulamin ten zawiera również taryfikator stanowisk w powiązaniu z wymaganiami kwalifikacyjnymi na danym stanowisku.

Jeżeli chodzi o wysokość wynagrodzeń, to w grudniu roku obrotowego kształtowały się one w granicach brutto od PLN (personel pomocniczy) do PLN (kierownictwo). Średnie (przeciętne) wynagrodzenie w grudniu roku obrotowego wynosiło PLN w porównaniu z PLN ze stycznia roku obrotowego. Nastąpił więc wzrost przeciętnego indywidualnego wynagrodzenia o%.

W roku obrotowym naliczono odpisy na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych w kwocie PLN. Wykorzystano je tylko w%, przede wszystkim na

Przewidujemy w przyszłości działania mające na celu ściślejsze związanie pracowników z jednostką poprzez

V. Plany syndyka wobec dalszej działalności przedsiębiorstwa i spłaty zobowiązań

.....

3.3. Kluczowe warunki wykorzystania postulowanych rozwiązań – propozycje wprowadzenia zmian legislacyjnych

W momencie ogłoszenia upadłości powstaje obowiązek zamknięcia ksiąg i sporządzenia sprawozdania finansowego z zastosowaniem odmiennych zasad, czyli bez założenia kontynuacji działalności²⁵. Jednak w trakcie działalności przedsiębiorstwa w kryzysie (lub często w ukrytej lub jawnej niewypłacalności) sprawozdania finansowe są sporządzane z założeniem kontynuacji działalności mimo tego, że znacznie wcześniej niż złożenie wniosku o upadłość ma miejsce niewypłacalność podmiotu (lub majątek nie wystarcza na pokrycie zobowiązań). Oznacza to, że mimo istnienia przesłanek odrzucenia założenia kontynuacji działalności często sprawozdania sporządza się bez ich uwzględnienia. Należy pamiętać, że „ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, kierownik jednostki uwzględni wszystkie informacje dostępne na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, dotyczące dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego”

25 Do 31 grudnia 2015 r. wymóg ten istniał jedynie w przypadku ogłoszenia upadłości likwidacyjnej. Na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu zarząd podmiotu mógł podjąć decyzję o zamknięciu roku (w dalszej części opracowania autor wskazuje na praktyczną stronę takiego rozwiązania); w takim przypadku istniał również obowiązek sporządzenia sprawozdania na analogicznych zasadach jak w przypadku upadłości likwidacyjnej. Mówiąc inaczej, w ustawie o rachunkowości nie rozróżniano formy postępowania upadłościowego w odniesieniu do zasad sporządzania sprawozdań finansowych. Od roku 2016 występuje tylko upadłość likwidacyjna, a upadłość układowa została zastąpiona restrukturyzacją. Biorąc pod uwagę, że restrukturyzacja od 2016 r. nie jest formą upadłości, to zgodnie z art. 12 UoR na dzień poprzedzający rozpoczęcie restrukturyzacji nie zamyka się ksiąg rachunkowych.

(art. 29 ust. 2 UoR). Dzięki nowoczesnym metodom prognozowania upadłości można najczęściej przewidzieć ją znacznie wcześniej niż w okresie roku od faktycznego ogłoszenia²⁶. Stąd założenie kontynuacji działalności, często nawet w okresie kilku lat przed faktycznym ogłoszeniem upadłości, nie jest zasadne.

Należy zatem zadać pytanie, czy sporządzenie bilansu z wyceną majątku według wartości zbywczej nie powinno mieć miejsca w momencie wystąpienia zagrożenia upadłością, a nie na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości. Zdaniem autora już w fazie kryzysu (symptomów niewypłacalności) powinny być sporządzane sprawozdania finansowe zgodne z założeniami zaprezentowanego w opracowaniu modelu sprawozdania finansowego.

Zobligowanie zarządu do sporządzenia sprawozdania uwzględniającego zagrożenie kontynuacji działalności przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości i załączenie go wraz ze sprawozdaniem sporządzanym według dotychczasowych zasad ułatwiłoby sądowi podjęcie decyzji o odrzuceniu bądź przyjęciu wniosku o ogłoszenie upadłości²⁷. Pozwoliłoby też sądowi i wierzycielom na podejmowanie decyzji o tym, czy podmiot stał się trwale niewypłacalny na podstawie rzetelnej informacji przedstawiającej możliwość spłaty zobowiązań w trakcie postępowania upadłościowego lub po jego zakończeniu, a nie na podstawie informacji historycznych, w żaden sposób nieoddających obecnego stanu przedsiębiorstwa.

Przepisy prawne powinny obligować zarząd podmiotu w fazie zagrożenia upadłością lub kryzysu do określenia możliwości spłaty zobowiązań,

26 Zjawisko takie nie jest regułą; chociaż stosunkowo rzadko, to jednak zdarzają się sytuacje, że niewypłacalność następuje nagle i nie jest poprzedzona żadnymi sygnałami ostrzegawczymi. W takich przypadkach nie można zakładać upadłości wcześniej niż ona rzeczywiście nastąpiła.

27 Zgodnie z art. 23 ust. 1 prawa upadłościowego, jeżeli wniosek o ogłoszenie upadłości zgłasza dłużnik (...), do wniosku powinien dołączyć (...) bilans sporządzony dla celów tego postępowania, na dzień nie późniejszy niż 30 dni przed dniem złożenia wniosku (od roku 2016 jest to bilans sporządzony przez dłużnika dla celów postępowania, na dzień przypadający w okresie 30 dni przed dniem złożenia wniosku). Uwzględniając fakt, że prawo upadłościowe ani żaden inny akt prawny nie określają sposobu wyceny wartości w nim zawartych, w praktyce bilans ten jest sporządzony z zachowaniem dotychczasowych zasad, czyli przy założeniu kontynuacji działalności. Możliwość oceny niewypłacalności na podstawie takiego bilansu jest praktycznie zerowa. W rzeczywistości już w momencie składania wniosku o ogłoszenie upadłości powinien zostać sporządzony bilans bez założenia kontynuacji działalności, czyli z odrzuceniem historycznych metod wyceny, i majątek w takim bilansie powinien zostać zaprezentowany w wartościach zbywczych. Powinno to jednak wynikać „wprost” z ustawy. Z kolei biorąc pod uwagę czas i koszt sporządzenia takiego sprawozdania, przepisy ustawowe powinny dopuszczać sporządzenie takiego bilansu metodami uproszczonymi.

między innymi z ewentualnej sprzedaży majątku²⁸ lub z zysku osiągniętego w latach następnych²⁹. Konieczny jest również obowiązek prezentacji uzyskanych w ten sposób wyników w ogólnie dostępnych źródłach informacji. Działanie takie, pozwalające wierzycielom ocenić rzeczywistą sytuację podmiotu i możliwość uzyskania spłaty zobowiązań, zdecydowanie zwiększyłoby bezpieczeństwo obrotu gospodarczego i jednocześnie zmniejszyłoby liczbę upadłości³⁰.

Mając na uwadze fakt, że w praktyce występują sytuacje, w których powstanie niewypłacalności nie jest poprzedzone wcześniejszymi symptomami, proponuje się wprowadzenie specyficznej instytucji – „poczekalni upadłości”, czyli okresu, w którym nie są podejmowane decyzje dotyczące dalszego losu przedsiębiorstwa i następuje zawieszenie ewentualnych egzekucji z jego majątku. W tym czasie byłyby przygotowywane plany naprawcze i dokonywana wycena majątku według wartości zbywczej oraz metodami dochodowymi. Pozwoliłoby to ocenić, czy bardziej korzystna jest upadłość czy restrukturyzacja³¹.

Byłaby to zatem instytucja dająca czas na przygotowanie materiałów niezbędnych do podjęcia właściwej decyzji o dalszym losie przedsiębiorstwa. Wpisanie przedsiębiorstwa na „listę oczekujących” na podjęcie decyzji o ogłoszeniu upadłości następowaloby na wniosek podmiotu, który stał się trwale niewypłacalny, lub wierzyciela. Wniosek taki nie wymagałby szczegółowego uzasadnienia, jednak nadużycie prawa do złożenia wniosku powinno wiązać się z surowymi konsekwencjami. Prawidłową pozostałaby zatem regulacja stanowiąca, że złożenie wniosku jest prawem wierzyciela i obowiązkiem zarządu niewypłacalnej spółki. Decyzja o zakwalifikowaniu podmiotu do tej grupy powinna zostać podjęta przez właściwy sąd maksymalnie w ciągu trzech dni roboczych od wpływu takiego wniosku, po tym powinien zostać wyznaczony nadzorca sądowy mający uprawnienia do zawieszenia wszelkich nakazów sądowych,

28 W tym przypadku konieczna byłaby wycena metodami majątkowymi, chociażby w pewnym stopniu uproszczonymi, aby nie zwiększać kosztów działalności i nie powiększać straty.

29 Z zastosowaniem metod dochodowych stosunkowo tanich i możliwych do wykonania najczęściej przez etatowych pracowników jednostki.

30 Z wcześniejszych rozważań wynika, że upadłość jednego podmiotu jest często bezpośrednim powodem upadłości kilku innych. Ostrzeżenie w odpowiednim czasie wierzycieli o możliwości upadłości podmiotu, z którym współpracują, pozwoliłoby im najczęściej podjąć decyzję o zerwaniu współpracy lub podjęciu innych kroków pozwalających uniknąć własnej upadłości, zmniejszając jednocześnie sumę zobowiązań podmiotu zagrożonego upadłością. To z kolei spowodowałoby jednocześnie skrócenie postępowania upadłościowego, gdyż w takiej sytuacji skutki upadłości byłyby ograniczone.

31 Do 31 grudnia 2015 r. odpowiednio upadłość likwidacyjna czy upadłość układowa.

zwolnienia rachunków bankowych i innych zajęć komorniczych. Osoba ta decydowałaby o wszelkich przepływach pieniężnych podmiotu i zbyciu majątku. Pozwoliłoby to na dalsze funkcjonowanie podmiotu, a jednocześnie gwarantowałoby, że upadły nie będzie mieć możliwości zmniejszenia wartości ewentualnej masy upadłościowej w przypadku późniejszego ogłoszenia upadłości. Przedsiębiorstwo takie funkcjonowałoby na podobnych zasadach co obecnie podmiot, wobec którego ogłoszono postępowanie restrukturyzacyjne, z tą jednak różnicą, że upadłość w okresie od trzech do sześciu miesięcy nie zostałaby ogłoszona, lecz jedynie zawieszona.

Obowiązujące przepisy dotyczące terminu złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości wydają się zbyt rygorystyczne i dlatego często nie są przestrzegane³². Zgodnie z ustawą o rachunkowości księgi rachunkowe otwiera się na dzień rozpoczęcia likwidacji lub ogłoszenia upadłości. Jednocześnie wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia stany aktywów i pasywów należy ująć w tej samej wysokości w otwartych na następny rok obrotowy księgach rachunkowych.

Z kolei zgodnie z prawem upadłościowym po ogłoszeniu upadłości syndyk niezwłocznie przystępuje do spisu inwentarza i oszacowania masy upadłości. Syndyk składa sędziemu komisarzowi spis inwentarza w terminie 30 dni³³ od dnia ogłoszenia upadłości. Na podstawie spisu inwentarza i innych dokumentów upadłego oraz oszacowania syndyk sporządza sprawozdanie finansowe na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości i niezwłocznie przedkłada je sędziemu-komisarzowi. Księgi rachunkowe zamyka się na dzień poprzedzający dzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości, nie później niż w ciągu trzech miesięcy od dnia zaistnienia tych zdarzeń. Inwentaryzację przeprowadza się na dzień poprzedzający postawienie jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości. Syndyk ustala skład masy upadłości na podstawie wpisów w księgach upadłego oraz dokumentów bezspornych. Ustalenie składu masy upadłości następuje przez sporządzenie spisu inwentarza. Wraz ze spisem inwentarza dokonuje się oszacowania majątku wchodzącego do masy upadłości.

Na podstawie powyższych przepisów ustawowych można jednoznacznie stwierdzić, że w ciągu 15 dni od ogłoszenia upadłości należy otworzyć księgi rachunkowe na dzień ogłoszenia upadłości, a wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich otwarcia stany aktywów i pasywów powinny zostać ujęte w tej samej wysokości co stany aktywów i pasywów wykazane na dzień poprzedzający postawienie jednostki w stan upadłości, czyli

32 O czym świadczą liczne wyroki sądów, na przykład SN Sygn. akt II CSK 790/13, II FSK 606/14 – wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 26 lutego 2015 r. i inne.

33 Do 31 grudnia 2015 r. termin ten był określony jako jeden miesiąc.

na podstawie inwentaryzacji sporządzonej w ciągu 30 dni³⁴ od ogłoszenia upadłości i dokonanej wyceny majątku w wartości zbywczej. Powstaje zatem pytanie, w jaki sposób w ciągu 15 dni ująć wartość majątku, na inwentaryzację którego ustawodawca wyznacza miesiąc, nie określając jednocześnie, w jakim okresie powinna zostać dokonana wycena spisane- go majątku. Rozbieżność ta potwierdza konieczność wprowadzenia wspomnianej wcześniej instytucji „poczekalni upadłości”.

Obecnie nie ma możliwości wycofania wniosku o ogłoszenie upadłości nawet, jeśli sytuacja przedsiębiorstwa przed rozpoczęciem postępowania upadłościowego ulegnie gwałtownej poprawie. W takiej sytuacji sąd może zakończyć postępowanie upadłościowe bez ogłaszania upadłości, choć nie jest to dla niego obligatoryjne, niemniej z taką decyzją związane są znaczne koszty i czas. Nie można jednak zakończyć postępowania upadłościowego w sytuacji, gdy zostanie ono orzeczone, także wtedy, gdy poprawi się sytuacja podmiotu i ustaną przesłanki ogłoszenia upadłości. Jeśli ogłoszono ją niesłusznie i w wyniku odwołania decyzja zostanie cofnięta, upadłość rozpoczyna się w momencie jej ogłoszenia, a kończy w momencie orzeczenia sądu wyższej instancji o tym, że została ona ogłoszona niesłusznie, ponieważ w obecnym stanie prawnym datą upadłości jest data wydania postanowienia o ogłoszeniu upadłości (art. 52 ustawy *Prawo upadłościowe*). Dlatego w skrajnych przypadkach może się zdarzyć, że sąd pierwszej instancji orzeka bezpodstawnie o ogłoszeniu upadłości, a podmiot nawet w takiej sytuacji ma obowiązek zamykać i otwierać księgi rachunkowe i sporządzać sprawozdanie finansowe bez założenia kontynuacji działalności na dzień poprzedzający bezpodstawne ogłoszenie upadłości.

Zakończenie postępowania upadłościowego bez ogłoszenia upadłości ma najczęściej miejsce w przypadku, gdy w jego trakcie okaże się, że upadłego nie stać na jego przeprowadzenie³⁵. W takiej sytuacji konieczna jest również wycena majątku według wartości zbywczej w celu wykazania, że podmiot nie rokuje dalszej egzystencji³⁶. Na podstawie odpowiednich unormowań prawnych zarząd powinien posiadać prawo wykreślenia

34 Do 31 grudnia 2015 r. termin ten był określony jako jeden miesiąc.

35 Trudno wtedy określić formę działalności przedsiębiorstwa, gdyż logiczne jest, że skoro podmiotu nie stać na prowadzenie postępowania upadłościowego, nie stać go również na prowadzenie normalnej działalności. Prowadzi to do sytuacji, w której podmiot niemający zdolności upadłościowej nie może zostać wykreślony z Krajowego Rejestru Sądowego, mimo że nie ma możliwości dalszej egzystencji.

36 W takiej sytuacji konieczne jest, aby wycena nie stanowiła zbyt dużego obciążenia dla upadłego, ponieważ poniesione koszty znacząco zmniejszyłyby pulę środków uzyskanych ze sprzedaży majątku, przeznaczonych na spłatę zobowiązań. Okazuje się zatem, że także w tym przypadku syntetyczny model wyceny przedsiębiorstwa miałby szerokie zastosowanie.

takiego podmiotu z rejestru po likwidacji majątku i przekazaniu uzyskanych z likwidacji sum wierzycielom.

Choć stosunkowo rzadko, to jednak zdarzają się sytuacje, że zostaje wszczęte postępowanie upadłościowe wobec podmiotu, który jest w dobrej kondycji finansowej. Zdarza się też, że zarządowi przedsiębiorstwa, które „nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych” (art. 11 ust. 1 ustawy *Prawo upadłościowe*), uda się rozwiązać problem, z powodu którego miało to miejsce, i po złożeniu wniosku przedsiębiorstwo zaczyna regulować wszelkie zobowiązania. Bywają również sytuacje, że powodem złożenia wniosku przez wierzyciela są należności sporne, które w trakcie postępowania upadłościowego okazują się nienależne. We wszystkich tych i innych sytuacjach niemal idealnym rozwiązaniem wydaje się właśnie instytucja „poczekalni upadłości” oferująca przedsiębiorstwu od trzech do sześciu miesięcy okresu próbnego celem sprawdzenia, czy niewypłacalność faktycznie istnieje, a jeśli tak, to czy jest zjawiskiem trwałym czy też przejściowym.

Mając na względzie znaczące konsekwencje dla dużej grupy interesariuszy, każda decyzja o ogłoszeniu upadłości musi być podejmowana z dużą rozważą. Zdaniem autora już w fazie wystąpienia kryzysu pałacego³⁷ należy wycenić majątek według wartości zbywczej. Oprócz bilansu sporządzonego z założeniem kontynuacji działalności niezbędne jest też zaprezentowanie bilansu analogicznego do wymaganego po ogłoszeniu upadłości³⁸. Powinna być również dopuszczona możliwość wyceny przedsiębiorstwa i składników jego majątku (jako niezależne wyceny) na podstawie syntetycznych modeli stworzonych na potrzeby postępowania upadłościowego³⁹. Konieczne wydaje się także wskazanie dopuszczalnych metod wyceny w celu ujednoczenia otrzymanych wyników. Z praktycznego punktu widzenia celowe wydaje się ponadto stworzenie bazy porównań do określania wartości majątku przedsiębiorstw oraz szerszej informacji na temat kondycji przedsiębiorstw.

37 K. Zimniewicz (1990, s. 226–227, za: Korol, Prusak, 2005, s. 35) wyróżnia cztery podstawowe fazy kryzysu przedsiębiorstwa: potencjalny kryzys, kryzys ukryty, kryzys pałacy, czyli poważne ostrzeżenie dla organizacji, i wreszcie bankructwo. W przypadku braku właściwych działań może dojść do kryzysu jawnego, czyli stanu pełnego odkrycia wszystkich problemów w prawidłowym funkcjonowaniu organizacji i zagrażających jej istnieniu.

38 Czyli sporządzonego w ciągu od trzech do sześciu miesięcy od ogłoszenia upadłości na dzień poprzedzający jej ogłoszenie i bilansu sporządzonego na dzień ogłoszenia upadłości.

39 Taka możliwość istnieje, gdyż żaden akt prawny nie wyklucza sporządzania wycen różnego rodzaju na różne potrzeby, ale chodzi w tym miejscu o to, aby rezultat takiej wyceny mógł zostać uznany za element sprawozdania finansowego niezbędnego w podejmowaniu decyzji o ogłoszeniu upadłości.

Faza kryzysu (symptomy niewypłacalności), będąca jedną z faz działalności przedsiębiorstwa, okazuje się najczęściej kluczowa dla całego postępowania upadłościowego. Stąd konieczne jest sporządzenie bilansu likwidacyjnego zawierającego wycenę majątku i całego przedsiębiorstwa z zastosowaniem co najmniej jednej z metod dochodowych i co najmniej jednej z metod majątkowych na dzień wystąpienia kryzysu⁴⁰. Pozwoliłoby to uzyskać okres porównawczy dla bilansu likwidacyjnego sporządzonego na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości i znacząco skrócić okres postępowania upadłościowego. Jednak, co najważniejsze, postępowanie takie pozwoliłoby podjąć optymalną decyzję – o złożeniu bądź niezłożeniu wniosku o upadłość. W przypadku złożenia takiego wniosku pozwoliłoby to sądowi wybrać najlepszą drogę dalszego postępowania w kwestii wyboru formy upadłości bądź odrzucenia wniosku.

Sporządzenie sprawozdania finansowego bez założenia kontynuacji działalności, w tej fazie życia podmiotu, obok wymaganych dotychczas sprawozdań z założeniem kontynuacji działalności, okazuje się zatem kluczowe dla ewentualnego postępowania upadłościowego. Sprawozdania finansowe sporządzane na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości stałyby się tylko kontynuacją takiego sprawozdania⁴¹. Ponadto należy nadmienić, że możliwe jest wznowienie działalności przez przedsiębiorstwo po kilku latach, dlatego też zasadne staje się równoległe sporządzanie sprawozdań finansowych z założeniem kontynuacji i bez takiego założenia.

„Poczekalnia upadłości” pozwoliłaby przeprowadzić inwentaryzację, wycenić majątek i sporządzić rzetelne sprawozdanie finansowe na dzień złożenia wniosku o rozpoczęcie procesu upadłości. Dzięki niej nie istniałby obowiązek zamknięcia ksiąg na ten dzień i otwarcia ich na dzień następny. Sprawozdanie takie powinno zostać obowiązkowo zbadane przez biegłego rewidenta, który w swoim raporcie wskazałby na możliwość kontynuacji działalności podmiotu w proponowanej formie. Wspomniane sprawozdanie powinno, oprócz standardowych składników, zawierać również wycenę przedsiębiorstwa przynajmniej dwiema metodami dochodowymi. Wycena metodami dochodowymi pozwoliłaby ocenić, jaka droga postępowania upadłościowego jest najbardziej korzystna dla wierzycieli.

Po upływie od trzech do sześciu miesięcy zbierałby się sąd, aby podjąć ostateczną decyzję o losach podmiotu na podstawie informacji rzetelnych,

40 Jak zostało już wcześniej podkreślone, kryzys nie jest zjawiskiem nagłym, lecz narastającym. Dlatego nie można jednoznacznie wskazać dnia, od którego się zaczął.

41 Bilans sporządzony na dzień zakończenia postępowania upadłościowego trudno nazwać upadłościowym; dostarcza on niewiele informacji, gdyż wykazano w nim wartość majątku po całkowitej likwidacji, a kapitały po całkowitym spłaceniu bądź umorzeniu są wykazane dokładnie w wartości zero. Jedyną zaletą takiego bilansu jest informacja, że postępowanie likwidacyjne zostało zakończone.

jasnych i przedstawiających rzeczywistą kondycję przedsiębiorstwa. W sytuacji odrzucenia wniosku o upadłość przedsiębiorstwo funkcjonowałoby w pierwotnym kształcie bez zamykania i otwierania ksiąg rachunkowych. Sprawozdanie sporządzone na ostatni dzień miesiąca, w którym złożono wniosek o rozpoczęcie procesu upadłości, w przypadku gdy sąd orzeknie, że podmiot jest wypłacalny, a co za tym idzie, nie występują przesłanki ogłoszenia upadłości, traktowane byłoby wyłącznie jako sporządzone na potrzeby decyzji o ogłoszeniu upadłości i nie byłoby oficjalnym sprawozdaniem finansowym ze wszystkimi konsekwencjami takiego uznania⁴².

W przypadku przyjęcia wniosku o ogłoszenie upadłości miałyby miejsce procedura stosowana dotychczas w momencie ogłoszenia upadłości, czyli zarząd nad majątkiem przejmowałby syndyk, którego zadaniem byłaby likwidacja masy upadłości i spłata zobowiązań. Rok obrotowy przedsiębiorstwa kończyłby się w ostatnim dniu miesiąca poprzedzającego ogłoszenie upadłości (złożenie wniosku o wszczęcie procedury upadłości). Pierwszy dzień miesiąca po miesiącu, w którym złożono taki wniosek, byłby jednocześnie pierwszym dniem roku obrotowego następującego po roku obrotowym, w którym ogłoszono upadłość⁴³.

Dzięki wprowadzeniu instytucji „poczekalni upadłości” można byłoby wyeliminować często zbyt pochopne decyzje o ogłoszeniu upadłości, ponieważ byłyby one podejmowane w odpowiednim czasie na podstawie rzetelnych informacji. Upadłość byłaby zatem ogłaszana jedynie w uzasadnionych przypadkach.

42 Można tu mieć na myśli zmianę roku obrotowego, publikację sprawozdania itp.

43 W obecnym stanie prawnym rok obrotowy zamyka się na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości.

Zakończenie

Nie ulega wątpliwości, że w wyniku upadłości przedsiębiorstwa zostaje poszkodowana określona grupa uczestników rynku prowadzących działalność gospodarczą i osób indywidualnych. O tym, jak duża jest to grupa, decyduje najczęściej rozmiar działalności gospodarczej upadłego. Z obserwacji autora wynika, że poszkodowaną grupą są często pracownicy upadłego oraz inni przedsiębiorcy, którzy w wyniku upadłości jednego podmiotu mogą stać się niewypłacalni. Oczekują oni zazwyczaj jedynie krótkiej i czytelnej dla nich informacji na temat stopnia zaspokojenia ich roszczeń. Jest też grupa osób nieposzkodowanych w wyniku postępowania upadłościowego, która powinna jednak dysponować wiedzą o możliwości zaspokojenia wierzycieli. Są to najczęściej sędziowie podejmujący decyzję o dalszym losie przedsiębiorstwa. Mogą to być osoby uczciwe, mające ogromną wiedzę na temat prawa, jednakże nie zawsze muszą być one ekspertami w zakresie finansów przedsiębiorstw i sprawozdawczości finansowej. Decyzje podejmowane są na podstawie uzyskanych informacji i jeżeli informacje te będą nierzetelne lub niejasne, to decyzja może okazać się błędna i krzywdząca dla zainteresowanego przedsiębiorcy i jego interesariuszy.

Podczas wykonywania obowiązków zawodowych, przy sporządzaniu sprawozdań finansowych takich podmiotów i w częstych rozmowach z poszkodowanymi zrodziło się przekonanie autora, że sprawozdanie finansowe podmiotów, wobec których ogłoszono upadłość, nie dostarcza odbiorcom rzetelnej informacji. Analiza literatury i obowiązujących aktów prawnych, a także sprawozdań finansowych spółek upadłych potwierdziła postawioną tezę. W trakcie badań autor określił zasady sporządzania bilansu likwidacyjnego zgodne zarówno z regulacjami prawa bilansowego, jak i upadłościowego.

Rozważania przeprowadzone w poszczególnych rozdziałach monografii pozwoliły na osiągnięcie podstawowego jej celu, jakim było opracowanie modelu sprawozdania finansowego opartego na proponowanej polityce rachunkowości spółek w upadłości i uwzględniającego potrzeby interesariuszy takich spółek – odbiorców informacji niezbędnych do podejmowania racjonalnych decyzji.

Pragnąc pomóc zarówno poszkodowanym w wyniku ogłoszenia upadłości, jak i decydom w podjęciu właściwej decyzji, autor zaproponował wiele zmian nie tylko w wybranych elementarnych zasadach rachunkowości, ale również w prawie upadłościowym. Jedną z większych zmian w tym obszarze jest propozycja powołania tzw. poczekalni upadłości, która pozwoliłaby podjąć bardziej racjonalną decyzję dzięki wydłużonemu okresowi przygotowania informacji majątkowych i finansowych. Inne propozycje autora przedstawione w niniejszej monografii skupiają się na wycenie przyszłej masy upadłościowej, która pozwoliłaby ocenić przepływy pieniężne z jej zbycia w przyszłości. Autor skoncentrował się przede wszystkim na bilansie likwidacyjnym, czyli jedynym raporcie prezentującym wartość majątku i zobowiązań, a więc informacje wiążące w decydowaniu o ogłoszeniu upadłości. Zaproponował on również model rachunku zysków i strat, który pozwoliłby lepiej ocenić skuteczność działania syndyka w trakcie prowadzonego postępowania upadłościowego. Proponując taką formę raportu, autor kierował się własnymi obserwacjami na temat zapotrzebowania określonych odbiorców na informacje.

Wdrożenie zaproponowanych zmian w zasadach sporządzania sprawozdań finansowych i ogłaszania upadłości wymaga stosunkowo długiego okresu dyskusji. Zaproponowane przez autora zmiany stanowią zatem jedynie podstawę do ich ewentualnej implementacji. Bez wątpienia opracowanie wskazuje na problemy występujące przy sporządzaniu sprawozdań finansowych takich podmiotów oraz kolizje przepisów przyjętych w aktach normatywnych, co powinno wywołać reakcję ustawodawcy.

Rozwiązania przyjęte w polskim prawie wskazują na konieczność kontynuacji badań. Aby można było wprowadzać jakiegokolwiek zmiany, muszą być jednak spełnione określone warunki brzegowe. Jednym z nich jest kwestia zatwierdzania sprawozdań finansowych. Obecnie, choć można spotkać się z twierdzeniem, że „jedynym organem uprawnionym do zatwierdzenia sprawozdania finansowego jest syndyk masy upadłości” (Skorupa, 2010, s. 5), to w rzeczywistości sprawozdanie jednostek postawionych w stan upadłości nie podlega zatwierdzeniu (wynika to z art. 53UoR). Zdaniem autora sytuacja ta powinna ulec zmianie i sprawozdanie sporządzone po ogłoszeniu upadłości powinno podlegać zatwierdzeniu na takich samych zasadach jak sprawozdania jednostek kontynuujących działalność.

Wydaje się ponadto, że następstwem procesu upadłości powinna być zmiana modelu sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa

w upadłości; dotyczy to zarówno zasad wyceny przedsiębiorstwa, jak i zasad prezentacji. Zgodnie z obowiązującym stanem prawnym syndyk ma obowiązek sporządzenia bilansu likwidacyjnego z zastosowaniem wyceny według „wartości zbywczej” lub „w wartości możliwej do uzyskania w drodze zbycia (...)”¹. Żaden akt prawny nie obliuguje jednak podmiotu do prezentacji takiego bilansu w ogólnie dostępnych źródłach. Oznacza to, że nawet po ogłoszeniu upadłości prezentowane sprawozdanie finansowe może być w dalszym ciągu sporządzane z założeniem kontynuacji działalności².

Kolejnym działaniem pozwalającym na podjęcie racjonalnych decyzji jest wprowadzenie „poczekalni upadłości” Potrzeba wprowadzenia tej instytucji jest spowodowana zbyt krótkim czasem na rzetelne sporządzenie sprawozdania finansowego po ogłoszeniu upadłości oraz wynika z faktu, że obecnie sąd podejmuje decyzje o ogłoszeniu upadłości na podstawie sprawozdań finansowych sporządzonych z założeniem kontynuacji działalności. Czas, jaki daje „poczekalnia upadłości”, pozwoliłby sądowi przyjąć najlepsze rozwiązanie przy ogłaszaniu decyzji dotyczącej dalszego losu upadłego.

1 W zależności od aktu prawnego.

2 Z obserwacji autora wynika, że większość podmiotów w Krajowym Rejestrze Sądowym prezentuje sprawozdanie finansowe sporządzone z założeniem kontynuacji działalności. Bilans sporządzony na podstawie wyceny w wartościach zbywczych stanowi zatem tylko załącznik do dokumentacji postępowania upadłościowego i na dobrą sprawę nie ma większego znaczenia w postępowaniu upadłościowym.

Bibliografia

- 100 czołowych marek, „Business Week” (raport specjalny).
- Ackoff R. (1993), *Zarządzanie w małych dawkach*, PWN, Warszawa.
- Bagieńska A. (2007), *Zarządzanie wartością zasobów ludzkich organizacji poprzez system wynagrodzeń*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, J. Paszkowski (red.), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Banaszyk P. (1992), *Przedsiębiorstwo w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Bąk M. (2008), *Wartości niematerialne i prawne a cykl życia – przedsiębiorstwa i produktu*, [w:] E. Walińska (red.), *Polska praktyka rachunkowości w kontekście harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Bijak W. (2009), *Praktyczne metody badania niewyłączalności zakładów ubezpieczeń*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Black A., Wright P., Bachman J.E. (2000), *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Bolesta-Kukuła K. (1995), *Świat organizacji*, [w:] A.K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.) (1997), *Zarządzanie*, PWN, Warszawa.
- Borowiecki R. (red.) (1995), *Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw*, Twigger, Warszawa.
- Brzezin W. (2006), *Ogólna teoria współczesnej rachunkowości*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna, Częstochowa.
- Brzezin W. (1998), *Ważniejsze wydarzenia w historii rachunkowości jako bilans otwarcia następnego tysiąclecia*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, t. 46, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Cebrowska T., Dotkuś W. (red.) (2001), *Problemy wyceny w rachunkowości*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 911.
- Cebrowska T., Kowalik A., Stępień R. (red.) (2007), *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

- Chankowski H. (1906), *Wykład popularny buchalteryi pojedynczej i podwójnej*, Nakładem kursów buchalteryjnych H. Charkowskiego, Warszawa.
- Cieślak M. (red.) (2004), *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*, PWN, Warszawa.
- Ciompa P. (1910), *Zarys ekonometrii i teorii buchalteryi*, Wydawnictwo Towarzystwa Szkoły Handlowej we Lwowie, Lwów.
- Czajka D. (1999), *Jak zapobiec upadłości dłużnika – obrona dłużnika*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich.
- Czerny J. (2008), *Rachunkowość w cyklu życia przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Czerny J. (2006), *Rachunkowość przedsiębiorstw w szczególnych sytuacjach*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Rachunkowości w Poznaniu, Poznań.
- Czerny J. (2005), *Wymogi stawiane rachunkowości w przedsiębiorstwach w szczególnych sytuacjach*, [w:] W. Gabrusewicz, Z. Kołaczyk (red.), *Rachunkowość finansowa. Cz. II (zaawansowana)*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Czerska M. (1996), *Organizacja przedsiębiorstw. Metodologia zmian organizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Ćwiakła-Małys A., Kaczkowska A. (2003), *Rachunkowość podmiotów gospodarczych według znowelizowanej ustawy o rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Dobija D. (2004), *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Doroszewski W. (1968), *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa.
- Dorozik L. (2006), *Restrukturyzacja ekonomiczna przedsiębiorstw w świetle polskiego prawa upadłościowego i naprawczego*, PWE, Warszawa.
- Dudycz T. (2002), *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Duraj A.N. (2004), *Kształtowanie rezerw w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dydenko J. (red.) (2006), *Szacowanie nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Dyduch A. (2004), *Cechy współczesnej rachunkowości*, [w:] A. Dyduch, J. Sawicka, A. Stroncsek, *Rachunkowość finansowa – wybrane zagadnienia*, C.H. Beck, Warszawa.
- Dyduch A., Sawicka J., Stroncsek A. (2004), *Rachunkowość finansowa – wybrane zagadnienia*, C.H. Beck, Warszawa.
- Edvinsson L., Malone M.S. (2001), *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Falkiewicz S. (2007), *Zarządzanie wartością klienta*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, J. Paszkowski (red.), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Fierla A. (2008), *Wycena przedsiębiorstwa metodami dochodowymi*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Fil P., Michalczyk A. (2007), *Problemy wyceny aktywów i pasywów według MSR/MSSF i ustawy o rachunkowości*, ODDK, Gdańsk.
- Foremna-Pilarska M., Radawiecka E. (2007), *Rachunkowość na tle rozwiązań międzynarodowych*, Difin, Warszawa.

- Gabrusewicz W., Kołaczyk Z. (2005), *Bilans – wartość poznawcza i analityczna*, Difin, Warszawa.
- Gabrusewicz W., Kołaczyk Z. (red.) (2005), *Rachunkowość finansowa. Cz. II (zawansowana)*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Gierusz J. (2005), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości (pojęcia, klasyfikacja, zakres ujawnień)*, ODDK, Gdańsk.
- Glinka B., Kostera M. (red.) (2016), *Nowe kierunki w organizacji i zarządzaniu. Organizacje, konteksty, procesy zarządzania*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- GlobalBrands (2007), „Financial Times”, 23 April.
- Goban-Klas T. (1988), *Spółceństwo niedoinformowane*, „Polityka”, nr 22 (dodatek).
- Gościński J. (1989), *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa.
- Góra W. (1913), *Podręcznik do nauki buchalterii dla użytku w wyższych szkołach handlowych, tudzież dla samokształcenia się*, Towarzystwo Nauczycieli Szkół Wyższych, Lwów.
- Greiner L.E. (1972), *Evolution and revolution as organizations grow*, „Harvard Business Review”, July–August.
- Gruchot E. (2009), *Wynik ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych*, „Gazeta Podatkowa”, nr 25 (544), 26 marca.
- Grudzewski W., Hejduk L. (1999), *Restrukturyzacja firmy jako kierunek wzrostu jej wartości*, [w:] A. Herman, A. Szablewski (red.), *Zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa.
- Gruszecki T. (2008), *Instytucjonalno-prawne regulacje upadłości*, [w:] E. Mączyńska (red.), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gurgul S. (2004), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
- Gurgul S. (2000), *Prawo upadłościowe i układowe. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
- Hejnar J. (2005), *Podstawy wyceny w rachunkowości*, [w:] B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Herman A., Szablewski A. (red.) (1999), *Zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa.
- Hołda A. (2006), *Podstawy wyceny przedsiębiorstwa*, [w:] J. Dydenko (red.), *Szacowanie nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Jacyszyn J. (1996), *Jak to z upadłością bywa*, „Rzeczpospolita”, 18 lipca.
- Jaki A. (2004), *Wycena przedsiębiorstwa. Przesłanki, procedury, metody*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Jakubecki A., Zedler F. (2003), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Zakamycze, Kraków.
- Janik W. (2007), *Wartość przedsiębiorstwa i jego służebna rola wobec otoczenia*, [w:] Orechwa-Maliszewska E., Paszkowski J. (red.), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Jaruga A. (1997), *Zasady sporządzania sprawozdania finansowego*, [w:] A. Jaruga, E. Walińska, *Roczne sprawozdanie finansowe: ujęcie księgowo a podatkowe*, ODDK, Gdańsk.
- Jaruga A., Walińska E. (red.) (1995), *Zasady sporządzania sprawozdania*

- finansowego w świetle ustawy o rachunkowości*, ODDK, Gdańsk.
- Jędrzejewski S. (2010), *Wartość przedsiębiorstwa niejedno ma imię*, „Serwis F-K”, nr 7-8.
- Jędrzejewski S. (2009), *Zasady wyceny majątku przedsiębiorstwa w upadłości*, „Rachunkowość”, nr 9.
- Kamela-Sowińska A. (2006), *Wycena przedsiębiorstw i ich mienia*, Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości, Poznań.
- Kamela-Sowińska A. (2003), *Skąd się wzięła sprawa Enronu?*, „Rachunkowość”, nr 4.
- Kamela-Sowińska (1994), *Wycena przedsiębiorstw i ich mienia w warunkach inflacji*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Karmańska A. (2009), *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa.
- Kasiewicz S., Mączyńska E. (1999), *Metody wyceny bieżącej wartości przedsiębiorstwa*, [w:] A. Herman, A. Szablewski (red.), *Zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa.
- Kiziuikiewicz T., Gos W. (2001), *Rachunkowość – zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości. Cz. 1*, Ekspert, Wrocław.
- Kończak Z. (2001), *Rachunkowość przedsiębiorstw*, eMPI2, Poznań.
- Kopycińska D. (red.) (2003), *Państwo i rynek w gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin.
- Korol T., Prusak B. (2005), *Upadłość przedsiębiorstwa a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu.PL, Warszawa.
- Kowalak R. (2008), *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*, ODDK, Gdańsk.
- Kozaczuk M. (2009), *Aport jako czynność podlegająca VAT*, „Rzeczpospolita”, „Dobra Firma”, 10 marca.
- Koźmiński A.K., Piotrowski W. (red.) (1997), *Zarządzanie*, PWN, Warszawa.
- Kram D. (2006), *Podejście kosztowe w wycenie nieruchomości*, [w:] J. Dydenko (red.), *Szacowanie nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Krynicky J., Trzemzański J. (2003), *Wycena i prezentacja aktywów i pasywów w sprawozdaniu finansowym według nowych zasad*, ODDK, Gdańsk.
- Kuc B.R., Paszkowski J. (2007), *Organizacja – wartości – zarządzanie*, [w:] E. Orechwa-Maliszewska, J. Paszkowski (red.), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Kuciński K., Mączyńska E. (red.) (2005), *Zagrożenie upadłością*, „Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej”, t. XCIII, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Kucharska N. (2005), *Wycena metodą księgową w warunkach zagrożenia kontynuacji działalności*, [w:] E. Urbańczyk (red.), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa, teoria i praktyka*, Kreos, Szczecin.
- Laidler D., Estrin S. (1991), *Wstęp do mikroekonomii*, Gebethner i S-ka, Warszawa.
- Lulek T. (1947), *Zasady rachunkowości kupieckiej*, Cz. I: *Wiadomości podstawowe*, Nauka, Kraków.
- Luty Z. (1994), *Procesy dynamiczne w rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- Machaczka J. (1998), *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, PWN, Warszawa, Kraków.
- Matura M. (2008), *Likwidacja przedsiębiorstwa w praktyce*, C.H. Beck, Warszawa.
- Mączyńska E. (red.) (2008), *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*

- instytucjonalne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Micherda B. (2004a), *Współczesna rachunkowość w kreowaniu wiarygodnego obrazu działalności jednostki gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Micherda B. (2004b), *Znowelizowane prawo o rachunkowości w kształtowaniu podejścia do kosztów i wyników jednostek gospodarczych*, „Problemy Rachunkowości”, nr 1.
- Micherda B. (red.), (2005), *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1999*, International Accounting Standards Committee, London.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, International Accounting Standards Board, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Londyn, Warszawa.
- Mills R.W. (1998), *Zasady i praktyka analizy wartości strategicznej*, ODDK, Gdańsk.
- Mohr A. (2006), *Zarządzanie wzrostem firmy*, Helion, Gliwice.
- Moniuszko E. (2002), *Prawo handlowe dla praktyków z wzorami umów, uchwał i regulaminów*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Nita B. (2007), *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Nowicki E. (1876), *Nauka buchalteryi*, drukiem Józefa Ungra, Warszawa.
- Obłój K., Palikot J. (2003), *Myśli o nowoczesnym biznesie*, Słowo / Obraz / Terytoria, Gdańsk.
- Olchowicz I., Tłaczała A. (2005), *Rachunkowość finansowa w przykładach według ustawy o rachunkowości i MSR*, Difin, Warszawa.
- Olchowicz I., Tłaczała A. (2004), *Sprawozdawczość finansowa*, Difin, Warszawa.
- Orechwa-Maliszewska E., Paszkowski J. (red.) (2007), *Zarządzanie wartością organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Palli M.C. (2004), *Wertorientierte Unternehmensführung. Konzeption und empirische Untersuchung zur Ausrichtung der Unternehmung auf dem Kapitalmarkt*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Panfil M. (2008), *Wprowadzenie do wyceny spółek*, [w:] M. Panfil, A. Szablewski (red.), *Metody wyceny spółki. Perspektywa klienta i inwestora*, Poltext, Warszawa.
- Panfil M., Szablewski A. (red.) (2008), *Metody wyceny spółki. Perspektywa klienta i inwestora*, Poltext, Warszawa.
- Pawłowski J. (2004), *Metody oceny efektywności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Pelc D. (1999), *Podstawy wyceny*, [w:] A. Podrzywałow, D. Pelc (red.), *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, ODDK, Gdańsk.
- Perechuda K. (1993), *Nowoczesne metody zarządzania firmą*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Petraniuk J. (2003), *Upadłość i jej podstawy w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego”, grudzień.
- Podrzywałow A., Pelc D. (red.) (1999), *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, ODDK, Gdańsk.
- Prusak B. (2007), *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.

- Quinn R.E., Cameron K. (1983), *Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness*, „Management Science”, no. 29.
- Ricardo D. (1957), *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Ross S.A., Westerfield R.W., Jordan B.D. (1999), *Finanse przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Sawicki K. (red.) (2008), *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstw według polskiego prawa bilansowego oraz Dyrektyw UE i MSR/MSSF. Cz. 1*, Ekspert, Wrocław.
- Sawicki K. (red.) (2005), *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Schrott J. (1878), *Nauka rachunkowości ogólnej*, przekł. M. J. Chrzanowski, „Gazeta Narodowa” J. Dobrzańskiego i K. Gmerana, Lwów.
- Siedlecki R. (2007), *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa.
- Skoczył W. (2007), *Ogólne problemy zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, [w:] W. Skoczył (red.), *Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Skoczył W. (red.) (2007), *Determinanty i modele wartości przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Skorupa P. (2010), *Aspekty prawno-podatkowe upadłości likwidacyjnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością*, „Prawo Przedsiębiorcy”, nr 7 (16 lutego).
- Skrzywan S. (1969) *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Skrzywan S. (1931), *Zasady księgowania w przedsiębiorstwach handlowych, przemysłowych, i bankowych*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa.
- Skrzywan S. (red.) (1964), *Mała encyklopedia rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Slatter S., Lovett D. (2001), *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, Warszawa.
- Sobańska I. (2007), *Nowa orientacja systemu rachunkowości w praktyce polskiej*, [w:] T. Cebrowska, A. Kowalik, R. Stępień (red.), *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Sojak S. (2003), *Rachunkowość zarządcza*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
- Sudoł S. (2006), *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa.
- Suszyński C. (2007), *Sprawność i efektywność przedsiębiorstwa. Wyzwania na poziomie struktur i procesów*, [w:] C. Suszyński (red.), *Przedsiębiorstwo. Wartość. Zarządzanie*, PWE, Warszawa.
- Suszyński C. (2003), *Restrukturyzacja, konsolidacja, globalizacja przedsiębiorstw: doświadczenia i perspektywy polskiej transformacji*, PWE, Warszawa.
- Suszyński C. (red.) (2007), *Przedsiębiorstwo. Wartość. Zarządzanie*, PWE, Warszawa.
- Szarzec K. (2003), *Procesy upadłościowe wśród spółek publicznych*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Państwo i rynek w gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin.
- Szczepankowski P. (2007), *Przedsiębiorstwo. Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szycha A. (2003), *Cele rachunkowości jednostek gospodarczych a główne tendencje rozwoju praktyki i teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne

- Rachunkowości”, t. 17 (73), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Szymański W. (2005), *Globalizacja a proces kreacji i destrukcji przedsiębiorstw*, [w:] K. Kuciński, E. Mączyńska (red.), *Zagrożenie upadłością*, „Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej”, t. XCIII, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Minkus J. i in. (2004), *Prawo upadłościowe i naprawcze*, C.H. Beck, Warszawa.
- Świdarska G.K. (2009), *Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji*, [w:] G.K. Świdarska, W. Więctaw (red.), *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, Difin, Warszawa.
- Świdarska G.K., Więctaw W. (red.) (2009), *Sprawozdanie finansowe według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości*, Difin, Warszawa.
- Trojanowski G. (2003), *Dokumentacja upadłościowa odzwierciedleniem procesów transformacji gospodarczej w Polsce lat dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku*, Przemyskie Towarzystwo Archiwistyczne Archiwariusz, Przemysł.
- Turyňa J. (2016), *Rachunkowość jako system informacyjny wspomagający zarządzanie*, [w:] B. Glinka, M. Kosteń (red.), *Nowe kierunki w organizacji i zarządzaniu. Organizacje, konteksty, procesy zarządzania*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Turyňa J. (2006), *Standardy sprawozdawczości finansowej*, Difin, Warszawa.
- Urbanowska-Sojkin E. (1998), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Urbańczyk E. (red.) (2005), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa, teoria i praktyka*, Kreos, Szczecin.
- Walińska E. (2008), *Koncepcje i proponowane kierunki zmian struktury rocznego raportu finansowego spółek w Wielkiej Brytanii*, [w:] *Wybrane prace z dorobku 60-lecia Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Łódzkiego 1948–2008*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Walińska E. (2007), *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, Wolters Kluwer, Kraków.
- Walińska E. (2004), *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Walińska E. (2002), *Co to jest rachunkowość*, [w:] E. Walińska (red.), *Zasady wyceny bilansowej i ustalania wyniku zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości*, Centrum Controllingu i Analiz Ekonomicznych, Łódź.
- Walińska E. (2001), *Wycena w świetle nowelizacji ustawy – korekty wartości wstępnej i ich skutki finansowe*, [w:] T. Cebrowska, W. Dotkuś (red.), *Problemy wyceny w rachunkowości*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 911.
- Walińska E. (1997), *Rachunkowość finansowa w świetle podatku dochodowego*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Walińska E. (red.) (2008), *Polska praktyka rachunkowości w kontekście harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Walińska E. (red.) (2002), *Zasady wyceny bilansowej i ustalania wyniku zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości*, Centrum Controllingu i Analiz Ekonomicznych, Łódź.
- Wawrzyniak B. (1987), *Szkoła zarządzania*, PWE, Warszawa.

- Wielgórska J. (1994), *Pojęcie rachunkowości – jej zadania i cele*, „Prawo Przedsiębiorcy”, nr 19.
- Winter M., Szatkowska-Rucińska M. (2005), *Vademecum rachunkowości w spółce kapitałowej*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa.
- Witosz A. (2008), *Spółka w upadłości układowej*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis-Nexis, Warszawa.
- Wöhe G. (1990), *Die Handels- und Steuerbilanz*, Franz Vahlen Verlag, München.
- Wróblewski J. (1965), *Niektóre problemy teorii rachunkowości*, PWE, Warszawa.
- Wybrane prace z dorobku 60-lecia Katedry Rachunkowości Uniwersytetu Łódzkiego 1948–2008* (2008), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Zaleska M. (2005), *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Zarzecki D. (2005), *O standardach wartości stosowanych na potrzeby wyceny przedsiębiorstw*, [w:] E. Urbańczyk (red.), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Zarzecki D. (1999), *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Zedler F. (2007), *Sędzia komisarz powołuje radę wierzycieli*, „Gazeta Prawna”, 21 marca.
- Zimniewicz K. (1990), *Nauka o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa, Poznań.
- Akty prawne, regulacje środowiskowe i orzecznictwo**
- Austriacka ustawa konkursowa z 25 grudnia 1868 r. obowiązująca na ziemiach polskich w okresie zaboru austriackiego i bezpośrednio po jego zakończeniu.
- Dekret z 12 maja 1954 r. o ogłaszaniu obwieszczeń, Dz. U. 1954, nr 23, poz. 83.
- Glosa do uchwały Sądu Najwyższego z 18 kwietnia 2000 r., III CZP 3/00, OSNC, nr 11/2000, poz. 196.
- Kodeks karny (Makarewicz) z 11 lipca 1932 r., Dz. U. 1932, nr 060, poz. 571.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z 23 lutego 2001 r., II CKN 393/00, sygn. akt OSNC 2001/11, poz. 162.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z 18 kwietnia 2000 r., III CZP 3/00, OSNC, nr 11/2000, poz. 196.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z 11 marca 1998 r., III CKN 410/97, OSP 1999.
- Postanowienie z 14 października 2007 r. Sądu Rejonowego Katowice-Wschód w Katowicach, Wydział X Gospodarczy w składzie: SSR D. Król, SSR B. Żurek, SSR T. Czapliński, sygn. akt X GU 165/07.
- Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 10 stycznia 1935 r. wydane w porozumieniu z Ministrami Przemysłu i Handlu oraz Skarbu o trybie dokonywania licytacji publicznej ruchomości w postępowaniu upadłościowym, Dz. U. 1935, nr 3, poz. 19.
- Uchwała Sądu Najwyższego z 27 maja 1993 r., III CZP 61/93.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejscowy w Katowicach z 19 listopada 2001 r., nr I SA/Ka 1734/2000.

- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejskowy w Szczecinie z 18 listopada 1997 r.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego – Ośrodek Zamiejskowy w Poznaniu z 25 listopada 1994 r., nr SA/P 1952/94.
- Ustawa z 28 lutego 2003 r. – *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Dz. U. 2003, nr 60, poz. 535 z późn. zm.
- Ustawa z 15 września 2000 r. – *Kodeks spółek handlowych*, Dz. U. 2000, nr 94, poz. 1037 z późn. zm.
- Ustawa z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz. U. 1998, nr 137, poz. 887 z późn. zm.
- Ustawa z 6 czerwca 1997 r. – *Kodeks karny*, Dz. U. 1997, nr 88, poz. 553 z późn. zm.
- Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz. U. 1997, nr 115, poz. 741 z późn. zm.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994, nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Ustawa z 31 stycznia 1989 r. o optacie skarbowej, Dz. U. 1989, nr 4, poz. 23 z późn. zm.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny*, Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Beck, Warszawa, <http://www.egospodarka.pl/34789,Finansowy-cykl-zycia-firmy-jak-sie-przygotowac,1,20,2.html> (dostęp 12.08.2009).
- Deloitte Akademia Konsultingu, *Zwycięskie strategie*, http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/zagadnienia/roz-wizaniadlacfo/wartoscfirmy/index.htm (dostęp 10.08.2010).
- Horiko S., *Likwidacja spółki: obowiązki podatkowe i księgowość*, <http://www.podatki.egospodarka.pl/35489,Likwidacja-spolki-obowiazki-podatkowe-i-ksiegowe,2,65,1.html>
- Hucik-Gaicka S., *LTCM – łatwy sposób na ogromne pieniądze z hedgingu – cz. 2*, http://manager.inwestycje.pl/gpw/kontrakty_terminowe/ltcmm_8211_latwy_sposob_na_ogromne_pieniadze_z_hedgingu_8211_cz_2;113726;0.html
- Jarosiński J., *Rachunkowość – definicje*, http://forumgospodarcze.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=1383:rachunkowo-podstawowe-definicje&catid=51:rachunkowo-i-podatki&Itemid=67, (dostęp 20.07.2009).

Kościelnik P., brak tytułu, <http://www.owp.trzcianka.pl/Wiadomosci/Pazdziernk/w1pazd.html> (dostęp 09.06.2009).

Kowalkiewicz M., *Zarządzanie wiedzą krok po kroku. Kapitał intelektualny, kapitał społeczny, społeczności w działaniu*, <http://www.gazeta-it.pl/archiwum> (dostęp 01.08.2007).

Matysiewicz K., *Wystąpienie wspólnika ze spółki jawnej a podatek dochodowy*, http://www.e-podatnik.pl/artukul/doradca_podatnika/9987/Wystapienie_wspolnika_ze_spolki_jawnej_a_podatek_dochodowy.html (dostęp 10.04.2009).

Źródła internetowe

Bezpieczny obrót gospodarczy i sprawna gospodarka – propozycje do ustawy Prawo upadłościowe, i układowe, http://www.bcc.org.pl/stanowiska_szczegoly_arch.php?objectID=230 (dostęp 06.06.2009).

Finansowy cykl życia firmy: jak się przygotować?, na podstawie R. Siedlecki (2007), *Finansowe sygnały ostrzegawcze w cyklu życia przedsiębiorstwa. Efektywne zmniejszanie ryzyka*, C.H.

- Stefanowicz B. (2007), *Rola informacji*, „E-mentor”, nr 5 (22), <http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/22/id/480>
- Ślęzak E., *Podstawa ogłoszenia upadłości określona w art. 11 § 2 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze*, <http://www.e-rachunkowosc.pl/artykul.php?view=162>, (dostęp 09.06.2009).
- Węsierski J. (2007), *Wniesienie nieruchomości gruntowej aportem do spółki z o.o.*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, nr 11, http://www.mrf.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=90&id=114
[www. ce-business.home.pl/ciitt/baza/op3.doc](http://www.ce-business.home.pl/ciitt/baza/op3.doc) (dostęp 12.07.2009).

Spis tabel i rysunków

Spis tabel

Tabela 2.1. Wycena aktywów i pasywów na dzień bilansowy przy założeniu kontynuacji działalności	63
Tabela 2.2. Majątek trwały i kapitał własny spółki w trzech okresach jej życia (w PLN)	77
Tabela 2.3. Udział składników majątku w aktywach ogółem spółki w trzech okresach jej życia	78
Tabela 2.4. Wskaźniki struktury finansowania spółki w trzech okresach jej życia	78
Tabela 2.5. Struktura kosztów według rodzaju spółki w trzech okresach jej życia (w %)	79
Tabela 2.6. Wskaźniki płynności spółki w trzech okresach jej życia	80
Tabela 2.7. Wskaźniki efektywności wykorzystania majątku spółki w trzech okresach jej życia	80
Tabela 2.8. Wskaźniki wspomagania finansowego spółki w trzech okresach jej życia	80
Tabela 2.9. Wskaźniki rentowności spółki w trzech okresach jej życia	81
Tabela 2.10. Raport z wyceny przedsiębiorstwa metodą skorygowanej wartości aktywów netto (w PLN)	84
Tabela 2.11. Majątek trwały i kapitał własny spółki (w PLN)	88
Tabela 2.12. Udział składników majątku w aktywach ogółem spółki	88
Tabela 2.13. Wskaźniki struktury finansowania spółki	89
Tabela 2.14. Zachowanie złotej reguły finansowania spółki	89
Tabela 2.15. Struktura kosztów rodzajowych spółki (w %)	90
Tabela 3.1. Zasady rachunkowości	95

Spis rysunków

Rysunek 1.1. Cele organizacji gospodarczej według stopnia ogólności	15
Rysunek 1.2. Cele przedsiębiorstwa i cele działalności przedsiębiorstwa a kwestia wartości	16
Rysunek 1.3. Fazy rozwoju systemów społecznych	18
Rysunek 1.4. Cykl życia firmy	19
Rysunek 1.5. Czterostopniowy cykl życia organizacji według S. Slattera i D. Lovetta	20
Rysunek 1.6. Krzywa według faz wzrostu i wieku organizacji	21
Rysunek 1.7. Wybrane czynniki zewnętrzne mogące wpływać na upadłość przedsiębiorstw	25
Rysunek 1.8. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw	26
Rysunek 1.9. Wartość bilansowa przedsiębiorstwa i jej modyfikacja	37
Rysunek 1.10. Definicje wartości przedsiębiorstwa	37
Rysunek 1.11. Wartość przedsiębiorstwa – zasady pomiaru i jej użytkownicy	38
Rysunek 1.12. Model wartości rynkowej firmy	39
Rysunek 1.13. Elementy wartości rynkowej przedsiębiorstwa	40
Rysunek 1.14. Przesłanki wyceny przedsiębiorstw	41
Rysunek 1.15. Klasyfikacja metod wyceny wartości przedsiębiorstwa	43
Rysunek 1.16. Składniki metod zdyskontowanych przepływów pieniężnych (<i>discounted cash flows</i> – DCF)	44
Rysunek 2.1. Funkcje rachunkowości a główni użytkownicy informacji	55
Rysunek 2.2. Zasady nadrzędne rachunkowości polskiej	58
Rysunek 3.1. Podział przyczyn i czasu upadłości	100
Rysunek 3.2. Okresy działalności upadłego przedsiębiorstwa	107
Rysunek 3.3. Założenie kontynuacji działalności a moment sporządzenia sprawozdania finansowego	110
Rysunek 3.4. Bilans przedsiębiorstwa bez założenia kontynuacji działalności	112
Rysunek 3.5. Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa bez założenia kontynuacji działalności	113

Załącznik 1

Uproszczone elementy sprawozdania finansowego badanej jednostki za rok poprzedzający ogłoszenie upadłości

Aktywa spółki na 31 grudnia roku poprzedzającego ogłoszenie upadłości (w PLN)

Wyszczególnienie	31 grudnia roku poprzedniego
Aktywa trwałe	12 849 286,89
I. Wartości niematerialne i prawne	78 701,85
II. Rzeczowe aktywa trwałe	12 678 991,29
1. Środki trwałe	11 586 186,62
a. Grunty	184 517,65
b. Budynki i lokale	7 532 748,21
c. Urządzenia techniczne i maszyny	3 384 499,53
d. Środki transportu	378 606,35
e. Inne środki trwałe	105 814,88
2. Środki trwałe w budowie	1 092 804,67
IV. Inwestycje długoterminowe	78 806,12
3. Długoterminowe aktywa finansowe	78 806,12
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 787,63
Aktywa obrotowe	16 556 897,12
I. Zapasy	4 955 866,57
Materiały	2 084 880,79
Półprodukty i produkty w toku	2 710 129,37
Produkty gotowe	9367,31
Towary	124 917,05
II. Należności krótkoterminowe	11 515 135,24
a. Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	11 035 002,17
b. Z tytułu podatków i ubezpieczeń	441 613,48
III. Inwestycje krótkoterminowe	85 895,31
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	
Aktywa razem	29 406 184,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Pasywa spółki na 31 grudnia roku poprzedzającego ogłoszenie upadłości (w PLN)

Wyszczególnienie	31 grudnia roku poprzedniego
Kapitał własny	- 2 243 846,30
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	50 000,00
III. Fundusz zapasowy	13 556 524,47
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 455 386,62
VIII. Zysk (strata) netto	- 15 394 984,15
Zobowiązania i rezerwy	31 650 030,31
I. Rezerwy na zobowiązania	108 785,00
II. Zobowiązania długoterminowe	15 781,95
III. Zobowiązania krótkoterminowe	30 276 461,11
a. Kredyty i pożyczki	12 694 411,59
d. Z tytułu dostaw i usług	15 908 585,71
e. Zaliczki na otrzymane na dostawy	351 783,02
g. Z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	573 758,11
h. Z tytułu wynagrodzeń	370 661,60
IV. Rozliczenia międzyokresowe	1 249 002,25
Pasywa razem	29 406 184,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Uproszczony rachunek zysków i strat spółki za rok poprzedzający ogłoszenie upadłości (w PLN)

Wyszczególnienie	Rok poprzedzający ogłoszenie upadłości
A Przychody netto ze sprzedaży	50 351 042,74
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	49 495 870,72
II. Zmiana stanu produktów	- 495 439,19
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 350 611,21
B. Koszty działalności operacyjnej	63 377 144,69
I. Amortyzacja	2 808 677,34
II. Zużycie materiałów i energii	33 835 110,32
III. Usługi obce	14 755 783,59
IV. Podatki i opłaty	330 824,23
V. Wynagrodzenia	6 697 762,52
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 055 121,63
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	1 674 730,45
Razem koszty rodzajowe	62 158 010,08
C. Wynik ze sprzedaży (A-B)	- 13 026 101,95
D. Pozostałe przychody operacyjne	332 319,27
E. Pozostałe koszty operacyjne	1 993 628,40
F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)	- 14 687 411,08
G. Przychody finansowe	355 988,70
H. Koszty finansowe	1 072 507,77

I. Wynik z działalności gospodarczej (F+G-H)	- 15 403 930,15
K. Wynik brutto (I+/-J)	- 15 403 930,15
L. Podatek dochodowy	8946,00
N. Wynik netto (K-L-M)	- 15 412 876,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Załącznik 2

Uprozczone sprawozdanie finansowe badanej jednostki na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu

Aktywa spółki na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu (w PLN)

Wyszczególnienie	Dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości układowej
Aktywa trwałe	9 032 544,95
I. Wartości niematerialne i prawne	5 354,25
II. Rzeczowe aktywa trwałe	9 007 251,09
1. Środki trwałe	7 914 446,42
a. Grunty	164 686,21
b. Budynki i lokale	6 910 140,21
c. Urządzenia techniczne i maszyny	732 303,69
d. Środki transportu	47 347,14
e. Inne środki trwałe	59 969,17
2. Środki trwałe w budowie	1 092 804,67
IV. Inwestycje długoterminowe	8 530,61
3. Długoterminowe aktywa finansowe	8 530,61
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	11 409,00
Aktywa obrotowe	10 363 881,56
I. Zapasy	2 477 212,23
Materiały	908 294,78
Półprodukty i produkty w toku	1 450 917,75
Produkty gotowe	34 108,33
Towary	83 891,37
II. Należności krótkoterminowe	7 801 863,32
a. Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	7 695 170,82
b. Z tytułu podatków i ubezpieczeń	44 315,77
III. Inwestycje krótkoterminowe	84 167,65
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	638,36
Aktywa razem	19 396 426,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Pasywa spółki na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu (w PLN)

Wyszczególnienie	Dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości układowej
Kapitał własny	- 9 252 853,33
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	50 000,00
III. Fundusz zapasowy	13 556 524,47
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 15 850 370,77
VIII. Zysk (strata) netto	- 7 009 007,03
Zobowiązania i rezerwy	28 649 279,84
I. Rezerwy na zobowiązania	108 785,00
II. Zobowiązania długoterminowe	12 625,46
III. Zobowiązania krótkoterminowe	28 496 355,50
a. Kredyty i pożyczki	11 155 406,61
d. Z tytułu dostaw i usług	15 156 113,52
e. Zaliczki na otrzymane na dostawy	550 087,54
g. Z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	1 279 168,95
h. Z tytułu wynagrodzeń	283 078,05
IV. Rozliczenia międzyokresowe	31 513,88
Pasywa razem	19 396 426,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Uproszczony rachunek zysków i strat spółki za rok poprzedzający ogłoszenie upadłości

Wyszczególnienie	Okres od 1 stycznia do dnia poprzedzającego ogłoszenie upadłości układowej
A Przychody netto ze sprzedaży	4 373 696,69
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	5 460 567,91
II. Zmiana stanu produktów	- 1 259 211,62
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	172 340,40
B. Koszty działalności operacyjnej	9 651 191,50
I. Amortyzacja	1 331 525,51
II. Zużycie materiałów i energii	3 278 837,49
III. Usługi obce	1 091 685,21
IV. Podatki i opłaty	187 190,85
V. Wynagrodzenia	2 938 433,53
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	620 266,63
VII Pozostałe koszty rodzajowe	140 630,61
Razem koszty rodzajowe	9 588 569,83
C. Wynik ze sprzedaży (A-B)	- 5 277 494,81
D. Pozostałe przychody operacyjne	245 476,19
E. Pozostałe koszty operacyjne	701 588,34

F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)	- 5 733 606,96
G. Przychody finansowe	782 357,28
H. Koszty finansowe	2 057 757,35
I. Wynik z działalności gospodarczej (F+G-H)	- 7 009 007,03
K. Wynik brutto (I+/-J)	- 7 009 007,03
L. Podatek dochodowy	0,00
N. Wynik netto (K-L-M)	- 7 009 007,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Załącznik 3

Uprozczone sprawozdanie finansowe badanej jednostki za rok, w którym przekształcono upadłość układową w upadłość likwidacyjną

Aktywa spółki na koniec roku, w którym przekształcono postępowanie upadłościowe (w PLN)

Aktywa	Koniec roku przekształcenia upadłości
A. Aktywa trwałe	6 442 783
II. Rzeczowe aktywa trwałe	6 441 436
III. Należności długoterminowe	
IV. Inwestycje długoterminowe	1348
3. Długoterminowe aktywa finansowe	1348
B. Aktywa obrotowe	5 880 618
I. Zapasy	2 557 506
1. Materiały	1 065 278
2. Półprodukty i produkty w toku	1 363 958
3. Produkty gotowe	59 512
4. Towary	68 758
II. Należności krótkoterminowe	3 110 063
a. Z tytułu dostaw i usług w okresie spłaty	3 103 842
i. Do 12 miesięcy	3 103 842
ii. Powyżej 12 miesięcy	
b. Z tytułu podatków, dotacji, ceł, ZUS	5268
III. Inwestycje krótkoterminowe	213 049
IV. Krótkoterm rozliczenia m/o	
Aktywa razem	12 323 401

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Pasywa spółki na koniec roku, w którym przekształcono postępowanie upadłościowe (w PLN)

Pasywa	Koniec roku przekształcenia upadłości
A. Kapitał (fundusz) własny	- 15 512 051
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	50 000
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	13 556 524
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 28 220 331
VIII. Zysk (strata) netto	- 898 244
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	27 835 452
I. Rezerwy na zobowiązania	
II. Zobowiązania długoterminowe	5 943 457
III. Zobowiązania krótkoterminowe	21 834 572
a. Kredyty i pożyczki	3 044 679
d. Z tytułu dostaw i usług	13 800 361
e. Zaliczki otrzymane na dostawy	153 835
g. Z tytułu podatków, ceł, ZUS i innych	1 649 856
h. Z tytułu wynagrodzeń	163 783
i. Inne	3 011 075
3. Fundusze specjalne	10 983
IV. Rozliczenia międzyokresowe	57 424
Pasywa razem	12 323 401

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Uproszczony rachunek zysków i strat spółki za rok, w którym przekształcono postępowanie upadłościowe (w PLN)

Rok	Rok przekształcenia upadłości
A. Przychody netto ze sprzedaży	1 403 254
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1 401 728
II. Zmiana stanu produktów	- 4193
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	5 719
B. Koszty działalności operacyjnej	2 978 503
I. Amortyzacja	587 300
II. Zużycie materiałów i energii	388 492
III. Usługi obce	243 430
IV. Podatki i opłaty	150 191
V. Wynagrodzenia	1 274 596
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	254 272
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	79 993
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	229
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	- 1 575 250
D. Pozostałe przychody operacyjne	219 577
E. Pozostałe koszty operacyjne	19 083

I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	
III. Inne koszty operacyjne	19 083
F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)	- 1 374 756
G. Przychody finansowe	483 379
H. Koszty finansowe	6 868
N. Wynik netto (K-L-M)	- 898 244

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu upadłej spółki.

Załącznik 4

Elementy uproszczonego sprawozdania finansowego badanej jednostki sporządzonego za okresy po ogłoszeniu upadłości

Aktywa spółki w latach po ogłoszeniu upadłości (w PLN)

Aktywa	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
A. Aktywa trwałe	7 030 099	6 442 783	1 348	1348	1348
II. Rzeczowe aktywa trwałe	7 028 752	6 441 436			
III. Należności długoterminowe					
IV. Inwestycje długoterminowe	1 348	1 348	1 348	1 348	1 348
3. Długoterminowe aktywa finansowe	1 348	1 348	1 348	1 348	1 348
B. Aktywa obrotowe	6 255 699	5 880 618	11 529 357	8 380 937	6 168 713
I. Zapasy	2 594 179	2 557 506	1 363 958	1 363 958	1 363 958
1. Materiały	1 097 689	1 065 278			
2. Półprodukty i produkty w toku	1 367 581	1 363 958	1 363 958	1 363 958	1 363 958
3. Produkty gotowe	60 082	59 512			
4. Towary	68 827	68 758			
II. Należności krótkoterminowe	3 397 582	3 110 063	2 744 606	2 530 833	816 335
a. Z tytułu dostaw i usług w okresie spłaty	3 360 651	3 103 842	2 718 763	2 425 978	782 845
i. Do 12 miesięcy	3 360 651	3 103 842			782 845
ii. Powyżej 12 miesięcy			2 718 763	2 425 978	
b. Z tytułu podatków, dotacji, ceł, ZUS		5 268	23 341	104 662	33 200
III. Inwestycje krótkoterminowe	263 938	213 049	7 418 793	4 482 763	3 988 419
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe			2 000	3 383	
Aktywa razem	13 285 798	12 323 401	11 530 704	8 382 285	6 170 060

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Pasywa spółki w latach po ogłoszeniu upadłości (w PLN)

Pasywa	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
A. Kapitał (fundusz) własny	- 14 613 791	- 15 512 051	- 16 219 049	- 16 373 722	- 16 548 223
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	13 556 524	13 556 524	13 556 524	13 556 524	13 556 524
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 23 419 169	- 28 220 331	- 29 117 881	- 29 798 289	- 29 982 188
VIII. Zysk (strata) netto	- 7 627 330	- 898 244	- 707 693	- 181 958	- 172 559
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	27 899 589	27 835 452	27 749 753	24 756 007	22 718 284
I. Rezerwy na zobowiązania					
II. Zobowiązania długoterminowe		5 943 457	5 943 457	3 109 202	2 397 284
III. Zobowiązania krótkoterminowe	27 771 804	21 834 572	21 748 873	21 589 381	20 263 576
a. Kredyty i pożyczki	11 428 035	3 044 679	3 044 687	2 923 210	2 485 749
d. Z tytułu dostaw i usług	14 673 298	13 800 361	13 917 503	13 886 116	13 884 904
e. Zaliczki otrzymane na dostawy	146 567	153 835			10 518
g. Z tytułu podatków, ceł, ZUS i innych	1 369 922	1 649 856	1 601 540	1 598 194	1 581 694
h. Z tytułu wynagrodzeń	132 931	163 783	136 504	136 504	140 089
i. Inne	10 069	3 011 075	3 037 654	3 034 373	2 149 637
3. Fundusze specjalne	10 983	10 983	10 984	10 984	10 984
IV. Rozliczenia międzyokresowe	127 785	57 424	57 424	57 424	57 424
Pasywa razem	13 285 798	12 323 401	11 530 704	8 382 285	6 170 060

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Uproszczony rachunek zysków i strat spółki za lata po ogłoszeniu upadłości

Rok	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
A. Przychody netto ze sprzedaży	5 233 804	1 403 254	1 415 297	1893	3148
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	5 290 637	1 401 728	341 838	1893	3148
II. Zmiana stanu produktów	- 83 337	- 4193	- 59 512		
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	26 504	5719	1 132 971		
B. Koszty działalności operacyjnej	7 101 242	2 978 503	1 876 806	355 868	388 396

I. Amortyzacja	864 881	587 300			
II. Zużycie materiałów i energii	2 484 523	388 492	42 014	4309	7496
III. Usługi obce	522 011	243 430	292 082	142 692	213 976
IV. Podatki i opłaty	174 660	150 191	203 010	77 498	75 353
V. Wynagrodzenia	2 245 465	1 274 596	133 274	102 418	74 539
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	515 993	254 272	28 013	16 437	13 659
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	283 045	79 993	45 441	12 513	3373
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	10 665	229	1 132 971		
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	- 1 867 438	- 1 575 250	- 461 509	- 353 974	- 385 248
D. Pozostałe przychody operacyjne	1 418 387	219 577	364 714	1 227	5188
E. Pozostałe koszty operacyjne	3 714 931	19 083	1 620 476	249 420	8995
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	322 344		1 218 021		
III. Inne koszty operacyjne	3 392 587	19 083	402 455	249 420	8995
F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)	- 4 163 983	- 1 374 756	- 1 717 270	- 602 168	- 389 056
G. Przychody finansowe	149 589	483 379	1 009 692	420 210	216 954
H. Koszty finansowe	786 753	6 868	114		458
N. Wynik netto (K-L-M)	- 4 801 147	- 898 244	- 707 693	- 181 958	- 172 559

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Załącznik 5

Uprozczone sprawozdania finansowe badanego podmiotu w trzech fazach cyklu życia

Wartości średnie aktywów spółki w trzech okresach cyklu życia (w PLN)

Aktywa	1. okres	2. okres	3. okres
Aktywa trwałe	4 708 588,24	15 685 594,22	10 940 915,92
I. Wartości niematerialne i prawne	58 763,36	337 960,88	42 028,05
II. Rzeczowe aktywa trwałe	4 277 166,32	15 204 858,18	10 843 121,19
1. Środki trwałe	3 397 983,26	13 990 376,44	9 750 316,52
Grunty	64 199,80	196 571,64	174 601,93
Budynki, lokale	2 356 901,88	6 877 593,04	7 221 444,21
Urządzenia techniczne i maszyny	357 114,06	5 743 701,80	2 058 401,61
Środki transportu	437 219,20	939 066,42	212 976,75
Inne środki trwałe	182 548,32	233 443,54	82 892,03
Środki trwałe w budowie	879 183,07	1 214 481,74	1 092 804,67
III. Należności długoterminowe	78 908,56	91 828,76	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	293 750,00	25 805,79	43 668,37
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	25 140,61	12 098,32
Aktywa obrotowe	5 398 823,05	19 918 803,46	13 460 389,34
I. Zapasy	1 171 707,89	4 242 573,06	3 716 539,40
Materiały	532 947,46	1 008 476,37	1 496 587,79
Półprodukty i produkty w toku	495 992,15	2 923 991,85	2 080 523,56
Towary	118 915,88	255 017,84	104 404,21
Zaliczki na dostawy	23 852,41	55 087,00	13 286,03
II. Należności krótkoterminowe	3 956 994,56	14 891 768,61	9 658 499,28
2. Należności od pozostałych jednostek	3 956 994,56	14 601 022,67	9 658 499,28
a. Z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	3 820 788,56	13 922 789,91	9 365 086,50
b. Z tytułu podatków i innych świadczeń	47 835,70	478 002,29	242 964,63

c. Inne	88 370,31	28 973,85	50 448,16
III. Inwestycje krótkoterminowe	254 317,89	761 205,80	85 031,48
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	15 802,71	23 256,00	319,18
Aktywa razem	10 107 411,29	35 604 397,68	24 401 305,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Wartości średnie pasywów spółki w trzech okresach cyklu życia (w PLN)

Pasywa	1. okres	2. okres	3. okres
Kapitał własny	5 511 238,47	13 898 326,29	- 5 748 349,82
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	50 000,00	50 000,00	50 000,00
III. Fundusz zapasowy	2 827 610,30	10 839 608,65	13 556 524,47
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00	- 8 152 878,70
VIII. Zysk (strata) netto	2 633 628,17	3 008 717,64	- 11 201 995,59
Zobowiązania i rezerwy	4 596 172,82	21 706 071,39	30 149 655,08
I. Rezerwy na zobowiązania	254 883,00	209 883,33	108 785,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	254 883,00	209 883,33	108 785,00
II. Zobowiązania długoterminowe	375 943,45	3 959 371,94	14 203,71
2. Wobec pozostałych jednostek	375 943,45	3 959 371,94	14 203,71
a. Kredyty i pożyczki	375 943,45	3 949 476,14	0,00
d. Inne	0,00	9 895,80	14 203,71
III. Zobowiązania krótkoterminowe	3 964 091,14	17 130 520,93	29 386 408,31
2. Wobec pozostałych jednostek	3 959 102,15	17 109 446,64	29 378 341,67
a. Kredyty i pożyczki	786 389,33	3 962 024,03	11 924 909,10
d. Z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	2 492 878,48	11 836 681,00	15 532 349,62
e. Zaliczki na otrzymane na dostawy	53 467,20	8 069,99	450 935,28
g. Z tytułu podatków i innych świadczeń	490 526,81	779 301,73	926 463,53
h. Z tytułu wynagrodzeń	110 998,40	228 247,02	326 869,83
i. Inne	24 841,93	295 122,86	216 814,32
3. Fundusze specjalne	4 988,99	21 074,29	8 066,64
IV. Rozliczenia międzyokresowe	1 255,24	406 295,19	640 258,07
Pasywa razem	10 107 411,29	35 604 397,68	24 401 305,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu spółki.

Rachunek zysków i strat spółki w średnich wartościach rocznych w trzech okresach cyklu życia (w PLN)

Wyszczególnienie	Kwota za okresy		
	1. okres	2. okres	3. okres
A Przychody netto ze sprzedaży	28 650 190,30	75 250 983,94	27 362 369,72
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	28 032 010,56	73 127 096,63	27 478 219,32
II. Zmiana stanu produktów	273 404,78	614 049,22	- 877 325,41
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	344 774,97	1 509 838,09	761 475,81
B. Koszty działalności operacyjnej	24 467 610,23	69 915 997,86	36 514 168,10
I. Amortyzacja	346 000,77	2 222 655,83	2 070 101,43
II. Zużycie materiałów i energii	14 030 445,12	35 359 144,89	18 556 973,91
III. Usługi obce	4 461 203,78	17 352 739,72	7 923 734,40
IV. Podatki i opłaty	101 873,72	304 751,21	259 007,54
V. Wynagrodzenia	3 051 264,15	8 759 104,50	4 818 098,03
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 260 650,50	2 418 283,67	1 337 694,13
VII Pozostałe koszty rodzajowe	927 078,71	2 275 385,33	907 680,53
Razem koszty rodzajowe	24 178 516,74	68 692 065,16	35 873 289,96
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	289 093,49	1 223 932,70	640 878,14
C. Wynik ze sprzedaży (A-B)	4 182 580,08	5 334 986,08	- 9 151 798,38
D. Pozostałe przychody operacyjne	29 545,13	323 824,52	288 897,73
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	20 795,05	18 088,43	41 057,98
III. Inne przychody operacyjne	8 750,08	305 736,08	247 839,75
E. Pozostałe koszty operacyjne	98 752,47	522 313,15	1 347 608,37
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	16 350,78	18 378,24	256 844,58
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	738 285,15
III. Inne koszty operacyjne	82 401,70	503 934,92	352 478,65
F. Wynik z działalności operacyjnej (C+D-E)	4 113 372,73	5 136 497,44	- 10 210 509,02
G. Przychody finansowe	15 284,23	431 752,21	569 172,99
II. Odsetki	5 649,82	40 562,40	491 321,10
V. Inne	9 634,41	391 189,81	77 851,89
H. Koszty finansowe	289 379,06	1 316 269,47	1 565 132,56
I. Odsetki, w tym:	2 017,80	736 355,42	1 449 274,62
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	115 857,94
IV. Pozostałe	287 361,26	579 914,05	0,00
I. Wynik z działalności gospodarczej (F+G-H)	3 839 277,90	4 251 980,18	- 11 206 468,59

J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I-J.II)	- 848,33	- 2 526,54	0,00
K. Wynik brutto (I+/-J)	3 838 429,57	4 249 453,64	- 11 206 468,59
N. Wynik netto (K--L-M)	2 633 628,32	3 008 717,64	- 11 210 941,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania zarządu.