

Upadłość z możliwością zawarcia układu jako sposób wyjścia z kryzysu finansowego przedsiębiorstwa

Katarzyna Dżegan*

Artykuł przedstawia w sposób teoretyczny i praktyczny przebieg postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu. Na przykładzie studium przypadku prezentuje kolejne etapy postępowania upadłościowego i związane z nim możliwości restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Zawiera także analizę porównawczą upadłości z możliwością zawarcia układu oraz upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika. Analiza ta udowadnia zasadność zastosowania pierwszego z rozwiązań i wykazuje, że pomimo zaistnienia wewnętrznego kryzysu finansowego możliwe jest dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku i ciągły rozwój firmy.

Słowa kluczowe: bankructwo, upadłość likwidacyjna, upadłość układowa.

Nadesłany: 30.09.2013 | Zaakceptowany do druku: 25.11.2013

Bankruptcy open to an arrangement as a way of resolving company's financial crisis

The paper presents theoretical and practical course of bankruptcy open to an arrangement. The case study presents stages of bankruptcy process and the restructuring opportunities for the company. It also contains a comparative analysis of bankruptcy open to an arrangement with liquidation bankruptcy. This analysis demonstrates the validity of the first solution and shows that continuation the company's operations in the market and its further development are possible despite the existence of an internal financial crisis.

Keywords: bankruptcy open to an arrangement, liquidation bankruptcy.

Submitted: 30.09.2013 | Accepted: 25.11.2013

JEL: M10, M21, M48

* **Mgr Katarzyna Dżegan** – Studia doktoranckie, Wydział Zarządzania UW.
Adres do korespondencji: e-mail: kdżegan@gmail.com.

Wprowadzenie

Bankructwa przedsiębiorstw są nieodłącznym elementem gospodarki rynkowej. Upadłość jest procesem bardzo skomplikowanym, o podłożu ekonomicznym, prawnym, społecznym, a nawet psychologicznym, dlatego być może nie powstało zbyt wiele publikacji fachowych na ten temat. Bankructwo nie dotyka bezpośrednio jedynie upadłych przedsiębiorców, ale również wszystkich interesariuszy firmy, takich jak: pracownicy, dłużnicy, wierzyciele, władze lokalne i krajowe itp. Oznacza to, że badania nad zjawiskiem upadłości muszą mieć charakter kompleksowy i powinny obejmować wiele różnych dziedzin nauki, co stanowi istotną przeszkodę w dogłębnej analizie tematu.

Bankructwa pełnią swego rodzaju funkcję niezbędnej selekcji, eliminując z rynku najsłabszych jego uczestników. Zgodnie z ekonomią neoklasyczną, w każdym przedsiębiorstwie powinniśmy mieć do czynienia z jego „wejściem”, a następnie „wyjściem” z rynku. Owo „wyjście” może stanowić likwidacja lub wspomniana wcześniej upadłość. Według innej teorii – koncepcji cyklu życia organizacji – bankructwo nie musi oznaczać końca istnienia przedsiębiorstwa. Zgodnie z tą ideą większość firm posiada nie tylko swój początek i koniec, lecz także przechodzi etapy młodości i dojrzałości, zanim osiągnie fazę schyłkową. Upadłość może nastąpić właśnie w jednym z tych etapów, będąc zarazem punktem zwrotnym dla danej firmy. Taka sytuacja ma swoje uzasadnienie zwłaszcza wtedy, gdy bankructwo firmy jest następstwem splotu niesprzyjających zbiegów okoliczności i niekonięcznie winę za nie ponosi przedsiębiorca.

Współczesne firmy zmuszone są funkcjonować w bardzo burzliwych warunkach. Przemiany cywilizacyjne, które mają charakter globalny, powodują wzrost ryzyka działalności, ale również ułatwiają rozprzestrzenianie się sytuacji kryzysowych poprzez „efekt domina”. Bankructwa pojawiają się zaskoczenia, a przedsiębiorstwa nie są na nie przygotowane. Istotne jest zatem, aby zrozumieć upadłość i poznać jej mechanizm zanim stanie się ona faktem. Szczególnie ważna jest więc świadomość przyczyn i symptomów omawianego zjawiska wśród przedsiębiorców. Umiejętność szybkiego dostrzegania szans i zagrożeń znajdujących się w otoczeniu firmy może

uchronić ją od bankructwa i powinna stanowić nieodłączny element procesu podejmowania operacyjnych i strategicznych decyzji na wszystkich szczeblach zarządzania.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie procesu bankructwa z możliwością zawarcia układu zarówno w kontekście teoretycznym, jak i praktycznym (analiza przypadku). Przybliżono w nim prawne uwarunkowania tego zjawiska w Polsce, a także wskazano na przyczyny jego powstawania. Przede wszystkim jednak jest on analizą postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu przeprowadzonego w jednej z polskich firm. Na jej podstawie starano się pokazać, w jaki sposób doszło do bankructwa i co było jego przyczyną. Ponadto podjęto próbę ukazania, że bankructwo nie musi oznaczać końca działalności przedsiębiorstwa, ale może stanowić jeden z etapów jego cyklu życia. Zaprezentowano, w jaki sposób upadłość układowa umożliwia restrukturyzację i powrót na rynek firmy posiadającej problemy finansowe. Starano się również dowieść, że upadłość układowa może niekiedy stanowić korzystniejsze rozwiązanie kłopotów przedsiębiorstwa niż, częściej od niej stosowana, upadłość likwidacyjna.

1. Prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw – postępowanie upadłościowe z możliwością zawarcia układu

Jedną z najważniejszych zasad funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku jest wywiązywanie się z zobowiązań. Bywa jednak, że ze względu na okoliczności, na które często przedsiębiorca nie ma wpływu, mogą wystąpić trudności z ich spłatą. Skutki prawne niewypłacalności oraz zagrożenia niewypłacalnością podmiotów tym prawem objętych (Zedler, 2009, s. 29) reguluje ustawa z dnia 1 października 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze (dalej: upuin).

Celem ustawy jest prowadzenie postępowania uregulowanego „tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu, a jeśli racjonalne względy na to pozwolą – dotychczasowe przedsiębiorstwo dłużnika zostało zachowane” (art. 2 upuin).

Pierwszym z postępowań regulowanych przez ustawę jest postępowanie upadłościowe. Stosuje się je, gdy przedsiębiorca

nie ma możliwości na samodzielną spłatę wierzycieli lub w sytuacji, gdy jego majątek nie pokrywa istniejących zobowiązań. Wówczas istnieją dwie formy zaspokojenia wierzycieli: poprzez likwidację majątku przedsiębiorcy lub poprzez przeprowadzenie restrukturyzacji jego zadłużenia w wyniku podpisania układu między wierzycielami a upadłym. Należy jednak wspomnieć, że ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu może nastąpić jedynie w przypadku, gdy zostanie uprawdopodobnione, że jest to sposób korzystniejszy dla wierzycieli niż likwidacja majątku. Oznacza to, że poziom spłacenia zobowiązań w wyniku postępowania z możliwością zawarcia układu będzie wyższy, niż gdyby zastosowano postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego.

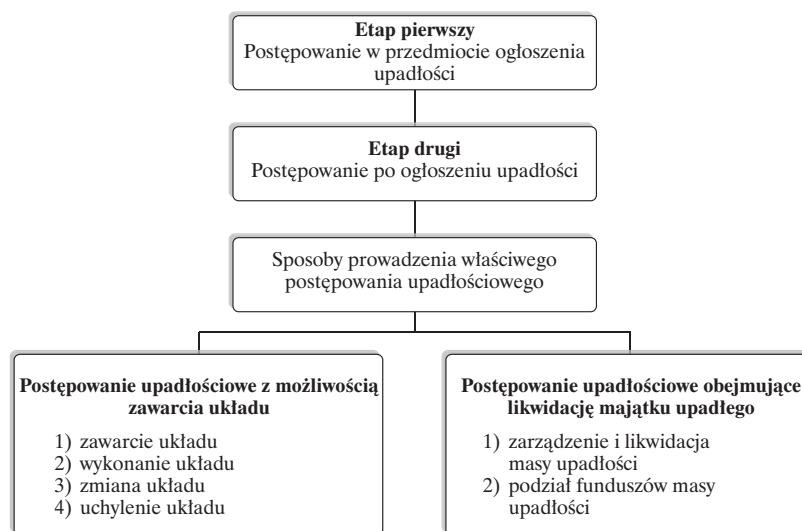
Aby rozpocząć postępowanie upadłościowe, należy wykazać, iż istnieją ku temu podstawy. W zależności od podmiotu, którego ono dotyczy prawo upadłościowe i naprawcze wprowadza różne podstawy ogłoszenia upadłości. Generalną przesłanką pozwalającą na złożenie wniosku o upadłość zarówno przedsiębiorców, jak i osób fizycznych oraz pozostałych osób biorących udział w obrocie gospodarczym, jest ich niewypłacalność. Prawo upadłościowe i naprawcze definiuje ją w taki sposób: „Dłużnik jest niewypłacalny, gdy nie wykonuje swoich wymagalnych zobowią-

zań pieniężnych” (art. 11 upuin). Istotne jest, że z punktu widzenia prawa nieważne są przyczyny powstania niewypłacalności, wielkość zobowiązań ani stopień, w którym zostały one spłacone. Pozwala to na równe traktowanie wszystkich wierzycieli i wierzytelności.

Postępowanie upadłościowe dzieli się na dwa główne etapy: postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości oraz postępowanie po ogłoszeniu upadłości. Celem pierwszego z nich jest ustalenie, czy, kto i w jaki sposób może wszcząć postępowanie w przedmiocie upadłości. Na tym etapie dłużnik i jego przedsiębiorstwo badane są pod kątem zdolności upadłościowej. Sprawdzane jest również czy występują okoliczności pozwalające na ogłoszenie upadłości. Etap pierwszy kończy się wydaniem postanowienia o ogłoszeniu upadłości.

Drugi etap to tzw. właściwe postępowanie upadłościowe. Istnieją dwa sposoby prowadzenia tego postępowania. Pierwszym z nich jest postępowanie upadłościowe z możliwością zawarcia układu, przy czym w ramach tego postępowania wierzyciele mogą zawrzeć układ restrukturyzacyjny lub likwidacyjny. W przypadku układu restrukturyzacyjnego zarządzanie niewypłacalnego przedsiębiorstwa pozostaje w rękach upadłego, a jego zobowiązania podlegają redukcji, podziałowi na raty lub odroczeniu płatności w czasie. W przypadku

Schemat 1. Schemat przebiegu postępowania upadłościowego



Źródło: Zedler (2009, s. 39).

układu likwidacyjnego majątek upadłego zostaje zlikwidowany, a środki uzyskane tą drogą służą zaspokojeniu zobowiązań wobec wierzycieli. Drugim sposobem prowadzenia postępowania upadłościowego jest postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego według zasad zapisanych w ustawie.

Często okazuje się, że korzystną sytuacją dla wierzycieli jest utrzymanie, a nie likwidowanie działalności przedsiębiorstwa upadłego. Niekiedy w ten sposób jest on w stanie zaspokoić swoje roszczenia w większym stopniu niż w przypadku sprzedaży poszczególnych składników majątku upadłego. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż w postępowaniu upadłościowym to właśnie wierzyciel posiada dominującą pozycję, a prawo szczególnie chroni jego interesy. Przejawem tego jest m.in. możliwość zawarcia układu na warunkach określonych i narzuconych przez wierzycieli.

Wniosek o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu ma prawo zgłosić upadły (w momencie składania wniosku – dłużnik). Już wtedy powinien on założyć propozycję układu, podając jednocześnie źródła finansowania jego wykonania, ponieważ jedynie on jest w stanie tak wcześnie określić swoją sytuację finansową, poziom i strukturę zadłużenia oraz ewentualne szanse na rozwój przedsiębiorstwa (Falaga-Gieruszyńska, 2009, s. 222). Innymi podmiotami legitymowanymi do złożenia propozycji układowych są: wierzyciele, rada wierzycieli, syndyk, nadzorca sądowy lub zarządca.

Wyróżnia się dwa podstawowe elementy, z których składa się propozycja układowa. Pierwszym z nich jest podanie przynajmniej jednego sposobu restrukturyzacji zobowiązań upadłego (propozycje mogą wskazywać więcej rozwiązań), a drugim jego uzasadnienie, które musi zawierać dane potwierdzające realność wykonania układu, takie jak np. opis stanu przedsiębiorstwa upadłego, analiza sektora rynku, na którym działa, źródła finansowania czy analiza ryzyka wykonania układu. Restrukturyzacja zaś może odbywać się poprzez wykorzystanie wszelkich legalnych metod, a prawo upadłościowe i naprawcze wymienia jedynie kilka najpopularniejszych sposobów. Są nimi: odroczenie wykonania zobowiązań, rozłożenie spłaty długów na raty, zmniejszenie sumy długów, konwersję wierzytelności na udziały lub akcje

oraz zmianę, zamianę lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność. Innym często wykorzystywanym sposobem restrukturyzacji zobowiązań jest również spłata wierzycieli z dochodu przedsiębiorstwa. Wyżej wymienione sposoby są wykorzystywane, jeżeli mamy do czynienia z tak zwanym układem restrukturyzacyjnym. Oznacza to, że restrukturyzacji poddaje się zobowiązania bądź majątek upadłego. Ważną cechą tego typu układu jest fakt, że majątek pozostaje w posiadaniu upadłego.

Taka sytuacja nie musi mieć jednak miejsca. Zaspokojenie wierzycieli może odbywać się również poprzez wykonanie tak zwanego układu likwidacyjnego. Wówczas likwidacja majątku może zostać przeprowadzona według przepisów o likwidacji masy upadłościowej zawartych w prawie upadłościowym i naprawczym lub poprzez przejęcie majątku upadłego przez jednego lub więcej wierzycieli, na których przechodzi obowiązek spłacenia pozostałych wierzycieli. Istotną cechą takiego rozwiązania jest jego wysoka efektywność. Układ likwidacyjny daje możliwość spłaty wierzycieli na warunkach przez nich określonych, ponieważ zarządca lub nadzorca sądowy w momencie zatwierdzenia układu przestaje pełnić swoją funkcję, a likwidacja zostaje przeprowadzona przez podmiot wskazany w układzie. Jest to rozwiązanie szybsze i sprawniejsze, szczególnie w sytuacji, gdy układ zakłada przejęcie majątku przez wierzycieli.

Postępowanie w sprawie zawarcia i zatwierdzenia układu rozpoczyna się od złożenia ww. propozycji układowych. Kolejnym etapem jest przygotowanie listy wierzycieli oraz przeprowadzenie ich zgromadzenia. Na zgromadzeniu wierzycieli odbywa się głosowanie nad układem. Jeżeli układ zostanie przyjęty i jego zawarcie sędziakomisarz stwierdza postanowieniem, musi on zostać jeszcze zatwierdzony przez sąd w czasie rozprawy.

W przypadku, gdy na zgromadzeniu wierzycieli nie doszło do zawarcia układu, bez względu na przyczynę takiego zdarzenia, sąd zmienia postanowienie o ogłoszeniu upadłości układowej na upadłość likwidacyjną i ustanawia syndyka masy upadłościowej. Nie jest możliwe ponowne dopuszczenie do układu.

Układem objęte są wszystkie wierzytelności powstałe przed dniem ogłoszenia upadłości dłużnika oraz te, które są zależne

od warunku, jeżeli warunek ziścił się w czasie wykonywania układu. Wykonanie układu powinno być dobrowolne i zgodne z jego treścią. Jeżeli układ został wykonany, a należności wyegzekwowane, osoba za to odpowiedzialna składa wniosek, na podstawie którego sąd wydaje postanowienie o wykonaniu układu. Stanowi ono podstawę do wykreślenia w księdze wieczystej i rejestrach wpisów dotyczących upadłości.

2. Postępowanie z możliwością zawarcia układu – studium przypadku

W opracowanym studium przypadku przeprowadzona została analiza postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu jednej z polskich spółek, działającej na rynku konstrukcji stalowych. Na prośbę zarządu jej nazwa nie została ujawniona, a w dalszej części pracy występuje jako Spółka „X”.

Do przedstawienia i analizy przypadku ww. firmy wykorzystano dokumentację sądową związaną z postępowaniem upadłościowym (m.in. wniosek spółki o ogłoszenie upadłości, opinie biegłych i nadzorców sądowych, postanowienia sądu i inne). Jej analiza pozwoliła na weryfikację etapów postępowania upadłościowego opisanych w prawie upadłościowym i naprawczym. Analiza oparta była również na informacjach zawartych w dokumentach finansowych firmy, takich jak m.in. coroczne sprawozdania finansowe przedsiębiorstwa. Umożliwiły one przede wszystkim weryfikację skali niewypłacalności. Brakujące informacje uzyskano na podstawie wywiadów przeprowadzonych z pracownikami firmy m.in. z dyrektorem finansowym i prezesem zarządu, a także właścicielem spółki. Ich wiedza była szczególnie istotna przy identyfikacji przyczyn upadłości przedsiębiorstwa.

Celem analizy studium przypadku Spółki „X” było przede wszystkim pokazanie, że bankructwo nie musi oznaczać końca działalności firmy. Dzięki odpowiednim działaniom restrukturyzacyjnym i wykorzystaniu możliwości, jakie daje prawo upadłościowe i naprawcze, przedsiębiorstwo ma szansę nie tylko wrócić, ale przede wszystkim działać i konkurować na rynku. W jaki sposób omawiana spółka przeszła ten proces i jakie metody naprawcze zastosowała, zostało opisane w dalszej części rozdziału.

Ponadto należy również wykazać, o ile lepsze okazało się w przypadku omawianej firmy ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu od upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika.

Spółka „X” powstała w połowie lat 70. XX wieku jako firma państwowa. Branża, w której funkcjonuje, to szeroko rozumiany obszar przemysłu stalowego. Przedmiotem działalności Spółki „X” jest produkcja wyrobów metalowych, w szczególności ciężkich i skomplikowanych konstrukcji stalowych. Zatrudnienie oscyluje obecnie wokół 150 osób, a potencjał wytwórczy przekracza 1000 ton przerobu stali miesięcznie.

Przez wiele lat system gospodarki centralnie planowanej pozwalał na funkcjonowanie firmy, ale transformacja ustrojowa oraz – szeroko rozumiane – złe zarządzanie doprowadziły do jej bankructwa. Spółka ogłosiła upadłość likwidacyjną i w całości, z rąk syndyka, została wykupiona przez nowego inwestora. Od 2001 roku firma „X” działa na rynku w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Nowy właściciel pozostawił kierowanie firmy w rękach nowo powołanego prezesa zarządu, który jednak nie spełniał oczekiwań właściciela i został zwolniony. Sytuacja kilkakrotnie się powtórzyła, co dla spółki oznaczało częste zmiany kierownictwa, a co za tym idzie nieciągłość zarządzania. Brak umiejętności, a także często wiedzy z zakresu zarządzania dotyczącej m.in. produkcji, kapitału ludzkiego, sprzedaży czy marketingu wśród osób odpowiedzialnych za kierowanie firmą doprowadziły do jej złego stanu finansowego.

Najwięcej upadłości w Polsce odnotowuje się w budownictwie i produkcji. W przypadku Spółki „X” ryzyko upadłości wyniknęło z małej rentowności zlecenia lub jej braku wiąże się ściśle z bardzo liczną konkurencją na rynku konstrukcji stalowych, a także z ceną surowca wykorzystywanego do produkcji konstrukcji, czyli stali. Projekty, jakie realizowała i wciąż realizuje spółka są przedsięwzięciami długoterminowymi. W dniu przygotowania oferty na konstrukcję stalową przez Spółkę „X” cena za kilogram stali może być znacznie niższa niż w trakcie realizacji zlecenia, co pozostaje nie bez znaczenia dla rentowności przedsięwzięcia.

Wpływ na złą sytuację finansową przedsiębiorstwa, która w efekcie doprowadziła do jej upadłości, miał również, oprócz

wahań cen stali i licznej konkurencji, brak odpowiedniej kontroli kosztów m.in. produkcji. Wynagrodzenia pracowników fizycznych oparte były na stawce godzinowej, a nie na jakości czy efektywności ich pracy. W związku z tym produkcja konstrukcji była nie tylko dłuższa, ale i droższa, ponieważ pracowników nie rozliczano z wydajności, ale z czasu ich pracy. Także nieefektywne ustawienie maszyn na halach produkcyjnych sprzyjało wzrostowi kosztów produkcji. Ponadto spółka posiadała i wykorzystywała powierzchnię produkcyjną niewspółmiernie większą niż wynikałoby to z jej potrzeb. Wiązało się to z dodatkowymi kosztami utrzymania tak dużego obszaru, a także zmniejszało przychody spółki z powodu konieczności odprowadzania bardzo wysokich podatków od nieruchomości. Efektem tego typu organizacji produkcji było wytwarzanie konstrukcji stalowej droższej w koszcie liczonym za kilogram, a w konsekwencji, utrata konkurencyjności na rynku.

Nieciągłość zarządzania, niska rentowność dotychczasowych projektów, mała konkurencyjność cenowa na rynku spowodowana m.in. wysokimi kosztami stałymi oraz nieefektywne działania marketingowe spowodowały brak zleceń w 2003 roku. W ciągu trzech miesięcy spółka wygenerowała około czterech milionów złotych straty. Dodatkowo zbiegło się to z kryzysem na rynku budowlanym na przełomie 2002 i 2003 roku.

Działalność spółki za 2003 rok zakończyła się stratą netto ponad czterech milionów złotych. Wskaźnik pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami obrotowymi wynosił zaledwie 0,42, co przy uznawanej za optymalną wielkość tego wskaźnika na poziomie powyżej 1,0, oznaczało w praktyce utratę płynności finansowej spółki.

Pod koniec 2004 roku zarządzanie spółką przejął właściciel, który podjął natychmiastowe kroki w celu wypracowania większego zysku i osiągnięcia możliwie najwyższej rentowności. Działania restrukturyzacyjne związane z racjonalizacją kosztów produkcji oraz dostosowaniem zatrudnienia do rzeczywistych potrzeb przyniosły pozytywny efekt w postaci odrobienia strat z roku 2003 i zakończenia działalności za rok 2004 zyskiem netto w wysokości 755 tysięcy złotych. Poprawa wskaźników rentowności oraz dodatni wynik finansowy

pozwołyły na odzyskanie możliwości bieżącego regulowania zobowiązań, co wyraźnie obrazował wzrost wskaźnika płynności do poziomu 0,78.

Restrukturyzację przedsiębiorstwa kontynuowano w 2005 roku. Zredukowano koszty zatrudnienia poprzez likwidację zbędnych etatów, szczególnie w administracji, oraz zmianę wewnątrzdziałowej struktury zatrudnienia działów produkcyjnych. Koszty produkcji również uległy zmniejszeniu. W tym celu podjęto cztery podstawowe kroki.

Pierwszym z nich była zmiana systemu kalkulacji kosztów produkcji po określeniu prognozy rentowności w stosunku do kosztów materiałów. W praktyce oznaczało to ustalenie stawki zł/kg przerobionej stali powyżej kosztu materiału jako bazy dla obliczenia marży. Kolejnym krokiem było zmniejszenie kosztów robocizny bezpośredniej poprzez wprowadzenie wynagradzania za pracę w oparciu o wypracowanie godziny technologicznej. Ostatnie dwie zmiany wprowadzone w celu redukcji kosztów produkcji to monitoring zużycia materiału w trakcie procesu produkcyjnego, a także zmiana organizacji tego procesu w celu wykorzystania urządzeń sprawniejszych energetycznie.

Redukcję kosztów wprowadzono także w obszarze zaopatrzenia. Po pierwsze, ograniczono liczbę dostawców materiałów podstawowych, co pozwoliło na wynegocjowanie korzystniejszych cen. Po drugie, zwiększono udział odbiorców konstrukcji w zakupach materiału. Przyniosło to efekty w postaci obniżenia ceny zakupu oraz zmniejszenia ryzyka utraty należności, ponieważ kontrahent opłacał część surowców niezbędnych do wykonania usługi, co z kolei pozwoliło na obniżenie m.in. kosztów transportu. Po trzecie, otwarto tańsze kanały zaopatrzenia, np. kupując bezpośrednio u wytwórcy bądź importera.

Oszczędności szukano także w innych obszarach działalności firmy. Wyłączono nieużywane części obiektów z systemu ogrzewania, ograniczono wykorzystywanie powierzchni biurowej i socjalnej, wynajęto część powierzchni produkcyjnej podnajemcom, a także wydzielono geodezyjne części obiektów i gruntów pod sprzedaż, co ograniczyło obciążenia podatkowe.

Restrukturyzacja polegała także na zmianach w stosunku do handlu. Przede wszystkim firma weszła na nowe (poza

budowlanym) rynki odbiorców, takie jak energetyka czy eksport. Ponadto wprowadzono również zmiany dotyczące warunków umownych, polegające m.in. na zwiększeniu zabezpieczenia transakcji dokonywanych przez spółkę (zabezpieczenia rzeczowe, weksle poręczone przez członków zarządu) oraz na dokonaniu przez kontrahenta wpłaty co najmniej 30% wartości transakcji przed jej zrealizowaniem.

Powyższe działania przyniosły rezultaty w postaci oszczędności ponad miliona złotych w przeciągu pół roku.

W 2005 roku spółka nie osiągnęła jednak szacowanego wyniku. Po rozliczeniu działalności za pierwsze półrocze firma wykazała stratę w wysokości 942 tysięcy złotych. Nastąpiło to przede wszystkim wskutek niedokonywania przez wielu kontrahentów spółki terminowych płatności za towary i materiały zakupione w spółce, które w sierpniu 2005 roku wyniosły ponad cztery miliony złotych.

Należna spółce kwota była jednym z głównych czynników uniemożliwiających jej efektywne funkcjonowanie i wypracowanie zysków. Nieosiągnięcie oczekiwanych przychodów sprawiło, że również niektóre zobowiązania firmy nie mogły być regulowane w odpowiednich terminach. Z tego powodu wielu kontrahentów zmuszonych było do wstąpienia na drogę postępowania sądowego, aby poprzez wydanie nakazu zapłaty i wszczęcie egzekucji komorniczej wyegzekwować swoje należności. Koszty związane z postępowaniem sądowym i egzekucyjnym (w tym znaczne koszty zastępstwa procesowego, egzekucyjnego oraz koszty komorników sądowych i skarbowych) w znacznym stopniu wpłynęły na zwiększenie zobowiązań spółki. W praktyce oznaczało to, że cały zysk, jaki udało się wygenerować pokrywał w pierwszej kolejności koszty prowadzonych egzekucji.

W maju 2005 roku jeden z wierzycieli złożył do sądu wniosek o ogłoszenie upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika oraz o ustanowienie tymczasowego nadzorca sądowego w celu zabezpieczenia majątku. Nieco później z podobnym wnioskiem wystąpił kolejny wierzyciel.

Sąd przychylił się do wniosku pierwszego z nich i postanowił o zabezpieczeniu majątku Spółki „X” poprzez ustanowienie nadzorca sądowego. Miał on za zadanie sporządzić sprawozdanie na temat kondycji firmy oraz określić czy istnieją podstawy

do ogłoszenia upadłości. Nadzorca sądowy, po dwukrotnej wizycie w spółce i zapoznaniu się z dokumentami firmy, stwierdził, że likwidacja jest jedynie kwestią czasu oraz że da ona możliwość zaspokojenia wierzycieli w większym stopniu niż upadłość z możliwością zawarcia układu.

W odpowiedzi na taką opinię nadzorca sądowego Spółka „X” złożyła w sierpniu 2005 roku pismo w celu wykazania zafalszowań, błędów oraz nieścisłości w sprawozdaniu nadzorca sądowego, które mogłyby negatywnie wpłynąć na decyzję sądu. Zawierało ono m.in. wyszczególnienie błędów nadzorca wynikających z braku niekiedy podstawowej wiedzy z dziedziny ekonomii i rachunkowości, a także nieścisłości związanych z bardzo pobieżnym przeglądem dokumentów finansowych firmy przez nadzorcę.

W tym samym miesiącu Spółka „X” złożyła również wniosek o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu. Został on zwrócony ze względu na braki formalne i ponownie złożony we wrześniu. We wniosku przedstawiono szereg argumentów świadczących o zasadności ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu wraz z konkretnymi propozycjami układowymi.

Po pierwsze, jednym z najważniejszych faktów przemawiającym za upadłością z możliwością zawarcia układu był stan majątkowy przedsiębiorstwa (maszyny, linie produkcyjne, nieruchomości, magazyny oraz towary w magazynach). W momencie składania wniosku szacowany majątek spółki wynosił ponad 8,5 miliona złotych i niewątpliwie pozwalał jej na dalsze prowadzenie działalności. Po drugie, upadłość z możliwością zawarcia układu zawieszająca z mocy prawa, toczące się wobec firmy postępowania egzekucyjne. Dla spółki oznacza to istotne zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności, co pozwala na osiąganie zysków i zdobycie środków niezbędnych do zaspokajania wierzycieli. Kolejnym argumentem przemawiającym za upadłością z możliwością zawarcia układu był fakt, iż firma, pomimo rosnącego zadłużenia, starała się regulować swoje bieżące należności. W pierwszym półroczu 2005 roku spółka spłaciła na rzecz swoich wierzycieli ponad 20 milionów złotych. Taka kwota była dowodem możliwości finansowych, a także rozmiaru obrotów osiągniętych przez Spółkę „X”.

Do wniosku o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu załączono także dokumenty finansowe w postaci bilansu i rachunku przepływów pieniężnych za ostatnie 12 miesięcy. Wynikało z nich jednoznacznie, że spółka, pomimo trudności finansowych, wciąż mogła być znaczącym dla regionu uczestnikiem rynku, dającym zatrudnienie i regulującym swoje zobowiązania. Ponadto, w przypadku ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu i udzieleniu rocznego okresu karencji w spłacie zobowiązań, spółka mogłaby wyegzekwować od swoich wierzycieli część przysługujących jej należności w wysokości około 2,5 miliona złotych. Kwota taka umożliwiłaby Spółce „X” spłatę niektórych wierzycieli. Ostatnim argumentem przemawiającym za upadłością z możliwością zawarcia układu było porównanie skutków, w tym również kosztów, upadłości układowej z upadłością likwidacyjną, co jednak zostanie szerzej omówione w dalszej części artykułu.

Jak już wcześniej wspomniano, do wniosku o ogłoszenie upadłości załączono propozycje układowe wraz z uzasadnieniem. Łączne zadłużenie spółki w lipcu 2005 roku wynosiło ponad 12 milionów złotych, a należności stanowiły około 5 milionów. Wśród ponad 200 wierzycieli znalazły się Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Urząd Skarbowy oraz Urząd Miasta, a także bank, w którym spółka miała zaciągnięty kredyty na sumę ponad 3 milionów złotych.

Propozycje układowe składały się z sześciu głównych punktów. Pierwszym z nich była jednorazowa spłata połowy wierzytelności zabezpieczonych rzeczowo oraz wierzytelności przysługujących bankom w terminie 3 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Pozostała część miała być spłacona w 36 równych miesięcznych ratach po upływie 24 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Kolejną propozycją była jednorazowa spłata całości wierzytelności, których wartość nie przekraczała 8 tysięcy złotych, w terminie 9 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Wierzytelności przekraczające tę kwotę miały zostać zredukowane o 30% i spłacone w 36 równych miesięcznych ratach po upływie 24 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Ponadto Spółka „X” proponowała także anulowanie kosztów postępowań oraz odsetek, a także ustanowienie zarządu własnego upadłego kontrolowanego przez nadzorcę sądowego.

W uzasadnieniu propozycji układowych wskazane zostały metody i źródła finansowania wykonania układu. Można je podzielić na trzy główne sposoby. Pierwszym z nich była sprzedaż zbędnych nieruchomości, przynosząca korzyści dwojakiego rodzaju. Przede wszystkim kwota uzyskana ze zbycia tychże nieruchomości – około 2,5 miliona złotych – miała być przeznaczona na spłatę wierzytelności zabezpieczonych rzeczowo oraz banków. Dodatkowa zaleta tego typu rozwiązania to zmniejszenie bieżących wydatków spółki o ponad 400 tysięcy złotych w skali roku, wynikające z oszczędności z tytułu podatków od nieruchomości oraz amortyzacji.

Kolejnym źródłem finansowania układu były wierzytelności przysługujące spółce w kwocie ponad 5 milionów złotych. Według analizy dokonanej na potrzeby sporządzenia wniosku o ogłoszenie upadłości, w okresie 9 miesięcy od zatwierdzenia układu możliwym miało być wyegzekwowanie kwoty szacowanej na ok. 2,5 miliona złotych. Skuteczność odzyskiwania należności oszacowana została ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki branży oraz informacji o dłużnikach, uwzględniających ich wypłacalność. Fundusze uzyskane w ten sposób miały zostać przeznaczone na spłatę wierzytelności nieprzekraczających 8 tysięcy złotych, z uwzględnieniem udzielenia dziewięciomiesięcznego okresu karencji w spłacie zobowiązań.

Ostatnią metodą finansowania układu miałyby być osiągnięte obroty pozwalające na wygenerowanie miesięcznej raty układu o wysokości około 200 tysięcy złotych. Miesięczna wartość sprzedaży towarów produkowanych przez firmę „X”, wynosząca około 2,8 milionów złotych, pozwalała na wykonanie postanowień układu. Ponadto opisane wcześniej wprowadzone zmiany restrukturyzacyjne ograniczyły koszty działalności o ponad 1 milion złotych w przeciągu pół roku, umożliwiając firmie wypracowanie jeszcze większego zysku i osiągnięcie możliwie najwyższej rentowności.

Spółka, chcąc zapewnić swoim wierzycielom pełną gwarancję wykonywania postanowień układu, przygotowała również

alternatywny sposób spłaty zobowiązań. W przypadku, gdyby wykonanie układu było zagrożone, firma będąca w posiadaniu gruntów o wartości około 1,9 miliona złotych, dokonałaby ich natychmiastowego zbycia, co pozwoliłoby na spłatę około dziewięciu rat układowych. Korzystniejsze warunki restrukturyzacji zobowiązań, jakie uzyskały banki, stanowiły również zabezpieczenie wykonania układu. W przypadku gdyby spółka nie osiągała zakładanych zysków, wówczas miałyby możliwość zaciągnięcia kredytu, pozwalającego na ostateczną realizację postanowień układowych.

Ponadto w przypadku niewywiązywania się przez spółkę z postanowień układu, każdy z wierzycieli miał prawo wystąpić do sądu o nadanie tytułowi egzekucyjnemu, jakim jest wyciąg z listy wierzytelności, klauzuli wyonalności oraz dochodzić poszczególnych rat na drodze postępowania egzekucyjnego. Innym zabezpieczeniem praw i interesów wierzycieli był również majątek przedsiębiorstwa. Gdyby dłużnik nie wykonywał postanowień układu, wierzyciele i tak zostaliby zaspokojeni ze sprzedaży składników majątkowych Spółki „X”. Ponadto prawidłowe wykonaniem układu było kontrolowane przez nadzorcę sądowego, a osobą bezpośrednio odpowiedzialną za realizację układu był prezes zarządu.

W październiku 2005 roku sąd, w odpowiedzi na pismo spółki dotyczące sprawozdania nadzorcy sądowego z sierpnia 2005 roku oraz na wnioski o ogłoszenie upadłości, wydał postanowienie o powołaniu biegłego z zakresu rachunkowości i finansów. Miał on za zadanie ustalić czy zachowano termin do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości oraz dokonać oceny czy stan majątku Spółki „X” uzasadnia ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu, czy też poprzez likwidację majątku dłużnika.

Na podstawie analizy akt sprawy oraz badań źródłowych przeprowadzonych w firmie, obejmujących m.in. badanie ksiąg rachunkowych biegły orzekł, iż spółka dochowała wymaganych terminów do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Stwierdził również, że wybór wariantu upadłości Spółki „X” z możliwością zawarcia układu daje większe gwarancje zabezpieczenia interesów jej wierzycieli niż w przypadku wariantu upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika.

W listopadzie 2005 roku sąd ogłosił upadłość Spółki „X” z możliwością zawarcia układu. Określił, że upadły będzie sprawował zarząd nad całym swoim majątkiem, a także wyznaczył nowego nadzorcę sądowego. Mocą postanowienia z tego samego miesiąca sąd zabezpieczył również majątek dłużnika poprzez zawieszenie postępowań egzekucyjnych prowadzonych m.in. przez ZUS, US, Urząd Miasta oraz komornika w sprawach poszczególnych wierzycieli.

Działalność firmy po ogłoszeniu upadłości była heroiczną walką o przetrwanie połączoną z gwałtownym wdrażaniem procesu naprawczego. Informacja o upadłości spółki szybko rozpowszechniła się zarówno wśród klientów, jak i dostawców, co spowodowało gwałtowną reakcję odrzucenia na rynku. Również dla pracowników, którzy od wielu miesięcy nie dostawali wynagrodzenia w terminie, ogłoszenie upadłości stanowiło kolejne źródło niepewności. W ciągu zaledwie pół roku po wydaniu postanowienia zatrudnienie spadło o około 30%. Do najgwałtowniejszych zmian doszło na produkcji, gdzie załamanie zatrudnienia nastąpiło zarówno pod względem ilości, jak i jakości.

Spółka znalazła się w bardzo trudnej sytuacji. Firma miesięcznie na pokrycie kosztów potrzebowała około 650 tysięcy złotych, z czego niemal połowę (około 300 tys.) stanowiły wynagrodzenia. Aby uzyskać przychód rzędu 600–700 tysięcy złotych przerób miesięczny spółki powinien wynosić około 400 ton. Sprzedaż konstrukcji w ciągu pierwszego półrocza nie przekraczała jednak 250 ton, a w listopadzie 2005 roku wyniosła jedynie 30 ton.

W maju 2006 r. nastąpił przełom. Wzrosła wydajność, pojawił się zysk poprawiły się nastroje pracowników spółki. Od tego miesiąca wynagrodzenia wypłacane były już regularnie i w terminie. Firma mogła cieszyć się pełnym obłożeniem produkcji, a zainteresowanie wśród poszukujących pracy wzrosło. Spółka w pełni realizowała propozycje układowe zaakceptowane przez nadzorcę sądowego.

Do dnia zgromadzenia wierzycieli przedsiębiorstwo prowadziło działalność pod nadzorem nadzorcy sądowego i pod zarządem własnym. W celu skompletowania głosów niezbędnych do akceptacji układu spółka skorzystała z usług zewnętrznej firmy, która na drodze negocjacji miała uzyskać poparcie wierzycieli w sprawie zawarcia układu.

Zgromadzenie wierzycieli odbyło się w styczniu 2008 roku. Dłużnik przystąpił do układu z mniejszą niż pierwotnie kwotą – około 8 milionów złotych. Stało się tak ponieważ część wierzytelności hipotecznych została w między czasie spłacona, a także nie wszyscy wierzyciele zgłosili swoje wierzytelności do postępowania.

W czasie głosowania oddano 54 ważne głosy na łączną kwotę niewiele ponad 7 milionów złotych, z czego przeciw układowi głosowało 5 wierzycieli o sumie wierzytelności ponad 950 tysięcy złotych. Głosów nie oddało 24 wierzycieli na łączną kwotę około miliona złotych. Za układem głosowali wierzyciele o łącznej kwocie wierzytelności ponad 6 milionów złotych, co przewyższało większość kwalifikowaną, tj. 2/3 wszystkich wierzytelności (około 5,5 milionów złotych).

Do końca 2010 roku zostało spłacone ponad 5 milionów złotych wierzytelności objętych układem. Do maja 2013 roku spółka spłaciła pozostałe 3 miliony złotych i obecnie jest w trakcie procesu zamykającego postępowanie układowe. Spółka dzięki wprowadzonym zmianom restrukturyzacyjnym osiągnęła znacznie wyższy poziom rentowności sprzedaży, co z kolei pozwoliło jej na wypracowywanie zysków i aktywne uczestnictwo w rynku.

Pomimo trudności związanych m.in. z kryzysem finansowym w 2009 roku czy też zmniejszonej ufności na rynku ze względu na upadłość, firma rozwija się i realizuje bardzo duże kontrakty. O poprawie sytuacji w porównaniu do 2005 roku świadczy chociażby wskaźnik płynności finansowej I, który od momentu podpisania układu w 2008 roku przekracza uznawaną za optymalną wielkość – 1,0.

Dzięki upadłości z możliwością zawarcia układu ponad 150 osób zachowało miejsca pracy, do czego nie mogłoby dojść w przypadku upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika. Wypłacane regularnie wynagrodzenia i osiągany zysk powodują, że do budżetu miasta, ZUS-u i Urzędu Skarbowego trafiają środki pieniężne, które w przypadku likwidacji przedsiębiorstwa nie byłyby odprowadzane. Pracownicy, których poziom wynagrodzenia jest znacznie wyższy od zasiłku dla bezrobotnych, mogą nabywać więcej dóbr i korzystać z większej liczby usług w mieście, w którym pracują. Biorąc pod uwagę niewielką liczbę mieszkańców tego miasta,

fakt ten pozostaje nie bez znaczenia dla lokalnej gospodarki.

Jak widać Spółka „X” dzięki zastosowaniu możliwości, jakie daje prawo upadłościowe i naprawcze nie tylko nie „wypadła” z rynku, lecz także odbudowała swoją pozycję i stała się istotnym graczem w branży, aktywnie uczestniczącym w obrocie gospodarczym.

3. Upadłość układowa i likwidacyjna – analiza porównawcza na podstawie Spółki „X”

Wybór sposobu prowadzenia postępowania upadłościowego wiąże się z koniecznością określenia kryterium efektywności postępowania. Prawdopodobnie najważniejszym z nich są koszty postępowania, które w literaturze dzielą się na bezpośrednie i pośrednie.

Do kosztów bezpośrednich w szczególności zalicza się: wynagrodzenie syndyka, zarządcy, nadzorca sądowego, koszty usług konsultingowych oraz koszty administracyjne (wynagrodzenie osób pracujących w księgowości, koszty obwieszczeń, zwołania zgromadzenia wierzycieli, koszty związane ze sprzedażą majątku itp.) (Prusak, 2007, s. 308)

Do kosztów pośrednich zalicza się potencjalne utracone korzyści finansowe w przypadku przeprowadzenia postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika. Można je rozpatrywać z punktu widzenia różnych stron biorących udział w postępowaniu. Oprócz dłużnika i wierzycieli likwidacja przedsiębiorstwa może mieć również istotny wpływ na koszty pośrednie o charakterze społecznym. Przykładem może być zwiększenie bezrobocia, które z kolei generuje wzrost zasiłków dla bezrobotnych oraz powoduje zmniejszenie popytu na produkty i usługi w wyniku spadku dochodów osób, które straciły pracę.

Ponadto istotną kwestią w podjęciu decyzji o sposobie prowadzenia postępowania oraz w porównaniu obu wariantów jest także stopień, w jakim wierzyciele zostaną zaspokojeni i kiedy owo zaspokojenie nastąpi. Wierzyciele mogą z reguły dokonać wyboru pomiędzy niską, lecz stosunkowo pewną i szybką stopą odzyskania wierzytelności a wyższą, lecz obciążoną wyższym ryzykiem stopą odzyskania wierzytelności, często związaną jednak z dłuższym czasem oczekiwania.

Poniżej znajduje się porównanie postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika oraz postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu dla Spółki „X” pod kątem ww. czynników.

Na początku należy zaznaczyć, że postępowanie upadłościowe obejmujące likwidację majątku dłużnika jest postępowaniem dłuższym niż postępowanie mające na celu realizację postanowień układu. Zorganizowanie przetargu na poszczególne składniki majątkowe upadłego, znalezienie oferentów dających wystarczająco dobrą cenę, ustalenie i zatwierdzenie planu podziału, a następnie jego wykonanie trwa od 3 do 5 lat. Okres pięciu lat to czas, jaki przewidziany został w propozycji układowej spółki „X” do dokonania pełnej restrukturyzacji firmy i spłatę wszystkich wierzycieli.

Kolejną kwestią jaką trzeba porównać są przychody i koszty związane z każdym z wariantów. W postępowaniu upadłościowym obejmującym likwidację majątku dłużnika przychody ze sprzedaży produkcji, sprzedaży części środków trwałych oraz egzekucji części należności zostały oszacowane na kwotę 3 765 000 złotych. Koszt tego typu postępowania to około milion złotych, z czego większą część stanowi wynagrodzenie syndyka. Kwota pozostała na spłatę wierzycieli wynosi po przeprowadzeniu likwidacji majątku ponad dwa miliony złotych.

Dla porównania, w przypadku postępowania z możliwością zawarcia układu przychody w ciągu trzech lat oszacowane zostały na wysokość ponad dwunastu milionów złotych. Z dokumentów spółki można wywnioskować, że koszt nadzorca sądowego wyniósł około 100 tysięcy złotych. Dodając do tej kwoty inne koszty administracyjne całkowity koszt postępowania nie przekroczył miliona złotych. Oznacza to, że środki pozostałe na spłatę wierzycieli są nieporównywalnie większe i wynoszą ponad 12 milionów złotych, a co za tym idzie i pozwalają na pełniejszą spłatę wierzycieli.

Z istoty niewypłacalności wynika, że wierzyciele nie mogą być zaspokojeni w całości. Jednak celem każdego postępowania upadłościowego, zgodnie z art. 2 prawa upadłościowego i naprawczego, jest zaspokojenie wierzycieli w jak najwyższym stopniu. Oprócz tego celu, prawo powinno także zapobiegać dalszym niewypłacalnościom – takim, które mogłyby powodować

niewypłacalność innych podmiotów, będących wierzycielami dłużnika.

W związku z tym, pomimo zredukowania największych wierzytelności o 30%, wierzyciele zgodnie z propozycją układową i tak zostaną spłaceni w większym stopniu w przypadku upadłości z możliwością zawarcia układu (87%) niż w przypadku upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika (21%). Co więcej w drugim wariantcie, zgodnie z prawem upadłościowym i naprawczym, pierwszeństwo w uzyskaniu należności mają ZUS, Urząd Skarbowy oraz banki, co dla pozostałych wierzycieli, w tym dostawców, oznacza, że zabraknie środków na ich zaspokojenie.

W przeciwieństwie do upadłości likwidacyjnej, zatwierdzenie układu umożliwi wierzycielom planowanie swoich działalności, uwzględniając przychody pochodzące z rat układowych. Otrzymywane regularnie kwoty wierzyciele mogą na bieżąco włączać do obrotu i dzięki nim osiągać korzyści, co stanowi potwierdzenie zasady o zapobieżeniu niewypłacalności innych podmiotów (wierzycieli spółki). Jak widać w przypadku Spółki „X” zaspokojenie w drodze układu jest więc rozwiązaniem stabilnym i opłacalnym w przeciwieństwie do likwidacji, gdyż w przypadku likwidacji nie istnieje konkretna data wypłacenia pieniędzy na rzecz wierzycieli przez syndyka, natomiast w przypadku układu określenie takiej daty jest możliwe.

Kolejną kwestią jaką należałoby poruszyć jest zatrudnienie. Spółka „X” pomimo słabej kondycji finansowej na bieżąco regulowała zobowiązania z tytułu wynagrodzenia za pracę. Upadłość z możliwością zawarcia układu stwarzała większą szansę dla pracowników na utrzymanie dotychczasowych miejsc pracy. Gdyby nawet udało się, poprzez likwidację, zbyć całe przedsiębiorstwo, nie ma pewności, że nowy nabywca utrzymałby zatrudnienie na niezmienionym poziomie.

Ostatnim czynnikiem, który przemawiał za upadłością układową w przypadku Spółki „X” był fakt, iż w mieście, w którym prowadziła działalność, odgrywała ona istotną rolę. Po pierwsze, przez lata w spółce zatrudnionych było od 150 do 200 osób, w tym osób wyspecjalizowanych w obróbce stali. Likwidacja tak dużego przedsiębiorstwa w rejonie oznaczałaby stosunkowo duży wzrost bezrobocia i długotrwałe trudności mieszkańców w zna-

lezeniu pracy na odpowiednich ich kwalifikacjach stanowiskach. Dla miasta taka sytuacja oznaczałaby zwiększenie kosztów poprzez obowiązek zapewnienia bezrobotnym zasiłku. Byłoby to także równoznaczne ze zmniejszeniem wpływów do budżetu miasta, np. z tytułu podatków. Mniejsze dochody podatników oznaczają również mniejszy popyt na dobra i usługi, a tym samym mniejsze wpływy pozostałych mieszkańców miasta itd.

Reasumując upadłość z możliwością zawarcia układu w przypadku Spółki „X” była korzystniejszym rozwiązaniem niż upadłość likwidacyjna. Dotyczyło to zarówno wierzycieli, których wierzytelności w przypadku upadłości układowej zostały zaspokojone w większym stopniu niż likwidacyjnej, ale także spółki, miasta i społeczności lokalnej.

Podsumowanie

Analiza problemu jakim jest upadłość przedsiębiorstwa oraz badanie przeprowadzone w Spółce „X” są jedynie próbą zrozumienia bardzo złożonego zjawiska, jakim jest bankructwo.

W artykule starano się w prosty sposób przedstawić w sposób teoretyczny i praktyczny przebieg postępowania upadłościowego. Pokazano, jakich argumentów użyła firma we wniosku o upadłość, aby przekonać sędziego do ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu. Wskazano również trudności, jakie napotkała spółka w trakcie postępowania upadłościowego, a także przedstawiono konkretne sposoby restrukturyzacji zadłużonego przedsiębiorstwa, które w prawie upadłościowym i naprawczym nie zostały wskazane.

W trakcie badania sprawozdań finansowych spółki oraz rozmów z zarządem i pracownikami starano się odnaleźć czynniki, które doprowadziły do upadłości przedsiębiorstwa. Efekty tej pracy w znacznej części pokrywały się z wnioskami autorów licznych publikacji na temat bankructwa. Tak jak w innych przedsiębiorstwach, w przypadku Spółki „X” nie jest możliwe wskazanie jednej przyczyny upadłości. Bankructwo firmy było wynikiem połączenia czynników egzogenicznych, endogenicznych, a także niefortunnego zbiegu różnych wydarzeń.

Udało się też udowodnić, że bankructwo przedsiębiorstwa nie musi oznaczać końca jego istnienia. Spółka „X” jest przykładem firmy, która pomyślnie przeszła proces restrukturyzacji i powróciła na rynek pomimo licznych trudności, które wiązały się z utratą wiarygodności firmy wśród klientów i pracowników na skutek ogłoszenia upadłości. Wdrażanie planu naprawczego i brak na ten cel funduszy stanowiły kolejne źródło niepewności. Większość problemów jednak udało się rozwiązać. Firma odzyskała płynność finansową, zaufanie na rynku i od 2007 roku zaczęła przynosić zyski. Restrukturyzacja procesu produkcyjnego przyniosła także wzrost rentowności.

Pomimo istnienia większej liczby przykładów sukcesów, jakie odnoszą firmy w związku z wykorzystaniem możliwości gwarantowanych przez prawo upadłościowe i naprawcze, upadłość z możliwością zawarcia układu jest wciąż rozwiązaniem rzadziej stosowanym niż upadłość obejmująca likwidację majątku upadłego. Dlatego szczególnie ważnym zadaniem było wykazanie, że upadłość układowa może być rozwiązaniem korzystniejszym od upadłości likwidacyjnej. Z przeprowadzonego badania wynika, iż upadłość układowa w przypadku Spółki „X” była rozwiązaniem znacznie korzystniejszym dla wszystkich interesariuszy firmy niż upadłość likwidacyjna.

Jak już wielokrotnie wspominałam zjawisko upadłości jest niezwykle złożone i jeszcze przez długi czas stanowić będzie bogate źródło badań. Wciąż przeprowadzane są próby stworzenia modelu, który ostrzegłby przed zagrożeniem bankructwa, jednak jest to żmudna praca, której efekty są bardzo niepewne.

Bibliografia

- Flaga-Gieruszyńska, K. (2009). *Prawo upadłościowe i naprawcze*, 3. wyd. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Prusak, B. (red.) (2007). *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Witosz, A. (2010). *Prawo upadłościowe i naprawcze Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.
- Zedler, F. (2009). *Prawo upadłościowe i naprawcze w zarysie*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.