

Radosław Pastusiak

Uniwersytet Łódzki

**ZATORY PŁATNICZE
A BANKRUCTWO PRZEDSIĘBIORSTW.
PROPOZYCJA ROZWIĄZAŃ SYSTEMOWYCH
NA PODSTAWIE WYKORZYSTANIA RACHUNKU
BANKOWEGO**

1. Wstęp

Należności handlowe są typowym elementem normalnego obrotu gospodarczego. Należność powstaje w momencie, gdy przedsiębiorstwo wystawia fakturę z wydłużonym terminem płatności. Okazuje się, że płatność należności nie zawsze jest priorytetem kontrahenta firmy. Świadczą o tym średnie terminy płatności należności zaprezentowane w raporcie Ministerstwa Gospodarki, które dla Polski wynoszą ponad 40 dni¹. Przy tak długim czasie oczekiwania na zapłatę swoich należności można mówić już o zatorach płatniczych. Firma kupuje towar i usługi na kredyt, aby później również sprzedawać na kredyt, nie otrzymując zapłaty przez długi czas, a więc nie płaci i swoim kontrahentom.

Oczywiście przedsiębiorca powinien tak planować swój biznes, aby posiadać rezerwy finansowe, które pozwoliłyby mu w każdym momencie na zapłatę zaciągniętych zobowiązań, co zresztą jest sprawą etyki. Jednakże problem zatorów płatniczych stał się na tyle poważny, że państwo wprowadziło w roku 2001 ustawę o terminach płatności zobowiązań [Zasun 2003a, s. 4], która w 2003 r. została dostosowana do wymagań Unii Europejskiej. Najistotniejszy zapis tej ustawy zobowiązał duże przedsiębiorstwo, jeżeli współpracuje z małym (średnioroczne zatrudnienie poniżej 50 osób), do przyjmowania tylko faktur z terminem płatności poniżej 30 dni [Zasun 2004, s. 4]. Niestety według opinii przedsiębiorców ustawa ta nie spełniła swojej roli [Chrzan 2006, s. 31]. Należy również wspomnieć o ustawie o płatnościach w sektorze budowlanym za realizowane roboty zlecone przez inwestorów.

¹ Dane za rok 2001.

Jest to ewenement dający bardzo dużą władzę firmom budowlanym [Wielgo 2006, s. 29] nad inwestorami i w związku z tym pojawiają się opinie, czy ustawa ta nie jest zbyt restrykcyjna, może bowiem przyhamować proces inwestycyjny.

Zatory płatnicze w gospodarce są niekorzystnym zjawiskiem wymiany handlowej. Szacuje się, że efektywność gospodarki może zostać podniesiona o kilkanaście procent, jeżeli zjawisko to zostanie ucywilizowane, a wpływ przeterminowanych należności na kondycję przedsiębiorstwa będzie ograniczony. Jednak mechanizmy stosowane obecnie w Polsce spełniają swoją funkcję tylko pośrednio, nie eliminują z obrotu gospodarczego przedsiębiorców, którzy już w nim nie powinni funkcjonować, bo nie płacą swoich należności i nie mają płynności.

2. Płynność przedsiębiorstwa a zjawisko upadłości

Płynność przedsiębiorstwa jest definiowana na kilka sposobów. Najpowszechniejsza definicja określa ją jako zdolność przedsiębiorstwa do regulowania swoich zobowiązań. Firma może charakteryzować się zmienną płynnością w zależności od zasobów gotówkowych oraz zdolności do ich generowania w średnim terminie. Sytuacja zupełnego braku płynności oznacza, według Kodeksu spółek handlowych, konieczność złożenia wniosku o upadłość lub postępowanie układowe [Kodeks...]. Bankructwo jest to zakończenie prowadzenia działalności gospodarczej na skutek trwałej utraty płynności i niemożności spłaty wszystkich zobowiązań. Nierozrwalnie wiąże się ono z ryzykiem operacyjnym działalności biznesowej. W krajach rozwiniętych można je podzielić na bankructwo osoby prawnej, działalności gospodarczej lub spółki cywilnej oraz bankructwo osoby fizycznej. Instytucja bankructwa jest procesem ucywilizowanym, zwłaszcza w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, pomagającym zakończyć nieudany biznes oraz, co ma znaczenie szczególnie dla osoby fizycznej, ponownie stanąć na nogi. W jednych krajach bankructwo jest usankcjonowanym prawnie procesem obejmującym podmioty prawne i osoby fizyczne, a w innych procesem funkcjonującym na podstawie zarówno orzecznictwa sądów, jak i obowiązującego prawa.

Bankructwo firm wynika przede wszystkim z niemożności spłaty zobowiązań powstających m.in. na skutek zatorów płatniczych. Polska niestety nie wykształciła jeszcze procedur, dzięki którym mogłoby nastąpić oczyszczenie systemu i odblokowanie wymienionych zatorów, które powstają według zasady „ja nie płacę, bo mnie nie płacą” [Zasuń 2003b, s. 2].

Regulacje prawne odnoszące się do upadłości czy bankructwa, a nawet same definicje opisywanych zjawisk są różne w zależności od kraju. W Polsce nie mówi się o bankructwie, a o upadłości, którą reguluje ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze obowiązująca od 1 października 2003 r. Swoimi zapisami określa ona zasady dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników będących przedsiębiorcami oraz skutki ogłoszenia upadłości, a także zasady postępowania naprawczego wobec przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością. Zgodnie z jej zapisami

upadłość jest ogłaszana przez sąd na wniosek dłużnika lub wierzyciela, przy czym może mieć formę upadłości obejmującej majątek dłużnika lub upadłości z możliwością zawarcia układu. Ponadto w stosunku do osoby, która ogłosiła upadłość, sąd może orzec pozbawienie prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek na okres od trzech do dziesięciu lat oraz pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta lub pełnomocnika w spółce handlowej.

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

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

W sprawie bankructwa sądy w Polsce starają się utrzymywać jednolitą linię orzeczniczą. Jeżeli dłużnikiem jest osoba prawna, obowiązek ten spoczywa na każdym, kto ma prawo reprezentować ją sam lub łącznie z innymi osobami. Dopelnieniem tych regulacji jest wyrok SN z 23 czerwca 2004 r. (sygn. akt V CK 539/03, Glosa z 2005 r. nr 2, poz. 22), w którym czytamy: „mając na uwadze dyrektywy zarówno wykładni językowej, jak i wykładni systemowej oraz funkcjonalnej, art. 299 § 2 k.s.h. musi uwzględniać przede wszystkim, że »właściwym czasem« nie jest krótkotrwałe, wynikające z przejściowych trudności, wstrzymanie płacenia długów czy całkowite zaprzestanie płacenia długów w następstwie wyzbycia się przez podmiot gospodarczy całego lub prawie całego majątku, lecz chwila, kiedy wiadomo już, że dłużnik nie będzie w stanie ich spłacić”.

W roku 2004 po raz pierwszy od trzech lat zanotowano w Polsce znaczny wzrost gospodarczy. Następstwem tego faktu oraz przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej było to, że polskim firmom zaczęło się nieco lepiej powodzić, mogły one wejść na nowe rynki, a dzięki temu znacznie zmniejszyła się liczba upadłości. W stosunku do roku 2003 zanotowano spadek liczby bankructw aż o 43%, co jest zjawiskiem niespotykanym w żadnym kraju. W sumie w ubiegłym roku zbankrutowało w Polsce 1025 firm działających w różnych dziedzinach gospodarki, posiadających odmienne formy organizacyjno-prawne i operujących w różnych regionach kraju [*Bankructwa 2004... 2005*].

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

Również we Francji, począwszy od 2001 r., obserwuje się wzrost liczby upadłości (ogółem o 2% w roku 2002). Trend ten uległ przyspieszeniu w roku 2003. Większość francuskich upadłości dotyczyła firm mikro działających na rynku krócej niż pięć lat. Wzrosła liczba bankructw przedsiębiorstw małych i średnich, ale również i dużych. Wynikało to głównie ze spadku konkurencyjności firm. Przewidywania liczby bankructw dokonane na podstawie prognozy wzrostu PKB na 2004 r. zakładały, że tempo zwiększania się liczby bankructw powinno spowolnić, co za cały rok miało przełożyć się na ogólną liczbę ponad 46 000 upadłości [*Business Insolvency...* 2004].

Problem upadłości w polskim systemie prawnym dodatkowo komplikują porzucenia przedsiębiorstwa posiadającego osobowość prawną. Jest to związane z oddzieleniem osobistej odpowiedzialności osoby fizycznej (właściciela, prezesa zarządu) od samej spółki, tak więc akt notarialny konstituujący nowy zarząd przenosi odpowiedzialność z ustępującego zarządu na nowy. Oczywiście istnieją od tego pewne odstępstwa, jak np. zobowiązania podatkowe. W sytuacjach porzucenia firmy wierzyciele zazwyczaj kierują sprawę do prokuratury, która z zasady umarza takie przypadki, chyba że tematem zainteresuje się prasa lub skala nadużyć finansowych jest bardzo duża². Wówczas istnieje realna szansa na ukaranie winnych nadużyć. Niestety w ten sposób sprawy traktowane są w wyjątkowych przypadkach i nie jest to ogólna zasada postępowania.

Innym problemem jest brak środków finansowych niezbędnych na samo wszczęcie procesu bankructwa, ponieważ wszczynane jest ono za późno. Sędzia podejmujący decyzje odnośnie do rozpoczęcia procedury upadłościowej wysyła zapytanie do firmy o wysokość płynnych aktywów będących w jej dyspozycji – czyli gotówki. W przypadku nieposiadania na rachunku bankowym wystarczającej kwoty (z reguły jest to suma od 20 000 zł do 100 000 zł) lub zasobów majątku, jakie można szybko upłynnić, sędzia wydaje decyzję odmowną i wyznacza nowy termin zapytania o wysokość aktywów. W przypadku nieposiadania aktywów, jakie mogą posłużyć za wynagrodzenie dla syndyka masy upadłości oraz pokryć niezbędne koszty upadłości, decyzja o wszczęciu procedury upadłości zostaje oddalona. W takim przypadku firma, która prawnie spełnia przesłanki upadłości, zostaje na rynku i w dalszym ciągu może funkcjonować. Biorąc pod uwagę fakt, że

² Zob. przypadek bankructwa firmy GROSİK w 2005 r.

w części przypadków sytuacje pozbawienia firmy aktywów są sztuczne, czyli spowodowane z premedytacją i pełną świadomością przez właścicieli lub zarządzających, system prawny nie jest w stanie pokonać barier związanych z podjęciem decyzji o upadłości takiego przedsiębiorstwa. Wówczas zarząd jest chroniony, zgłosił bowiem w odpowiednim czasie wnioski o upadłość, ale sąd odrzucił wnioski z powodu braków formalnych. W konsekwencji firma formalnie jest „upadła”, ale może dalej prowadzić działalność. Zadowoleni są wszyscy z wyjątkiem wierzycieli, którzy mogą sami złożyć wniosek o upadłość, ale przecież i tak zostanie on odrzucony. Wówczas zostaje im postępowanie nakazowe lub upominawcze, a przecież egzekucja z firmy bez majątku będzie bezskuteczna.

3. Rola systemu bankowego w procesie rozładowania zatorów płatniczych

Upadłość lub bankructwo przedsiębiorstwa jest konsekwencją utraty płynności, a ta w pewnych przypadkach (szczególnie, jeśli weźmiemy pod uwagę przedsiębiorstwa z sektora MSP) jest konsekwencją zatorów płatniczych. Rozwiązania, jakie mogą być skuteczne w likwidacji zatorów płatniczych i większym zdyscyplinowaniu dłużników, to np. szybka ścieżka windykacji – bezpośrednio u komornika, z potwierdzonymi fakturami. Obecnie wierzyciele wykorzystują wiele alternatywnych sposobów zabezpieczenia swojej pozycji np. przez: ubezpieczenie należności [Stec 2006, s. 4], wykorzystywanie baz danych niesolidnych dłużników [Bat... 2003, s. 18] czy sprzedaż wierzytelności [Musiał 2004, s. 34].

Jednym z rozwiązań kompleksowych i bardzo skutecznych pozwalających na sformalizowanie rozliczeń z tytułu płatności należności jest przekazanie jej do niezależnej instytucji, która będzie za to pobierała odpowiednie wynagrodzenie. Taką rolę mogłyby mieć system bankowy oraz rachunek bankowy dla przedsiębiorstwa. Do tego jednak jest potrzebny przymus obrotu gospodarczego za pomocą rachunku bankowego w przypadku płacenia należności. Przepisy już teraz nakładają na firmy obowiązek posiadania rachunku bankowego, ale nie jest to obligatoryjne w przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą. Teoretycznie brak jest w polskim prawodawstwie przepisu, który zobowiązywałby przedsiębiorcę do posiadania rachunku bankowego. Jednak część rozliczeń może być dokonywana wyłącznie za jego pośrednictwem, są to:

- rozliczenia pomiędzy przedsiębiorcami przekraczające określone limity,
- przekazanie składek przez płatnika do ZUS (z wyjątkiem osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej),
- zapłata związanych z działalnością gospodarczą podatków dokonywana przez prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów (ryczałtowcy mogą wpłacać bezpośrednio na konto urzędu),
- rachunek jest niezbędny do otrzymania zwrotów w zakresie podatku od towarów i usług oraz nadpłaty podatku dochodowego, pobierania dotacji unijnych,

Obecnie (od 21 sierpnia 2004 r.) obowiązują nowe zasady ustalania kwoty granicznej, powyżej której płatności dokonywane pomiędzy przedsiębiorcami powinny być dokonywane za pośrednictwem rachunku bankowego: jest to kwota 15 000 euro według kursu na ostatni dzień miesiąca poprzedzającego transakcję³. Dokonanie zapłaty zobowiązań wynikających z faktur, a przekraczających limit 15 000 euro jest warunkiem ubiegania się o skrócenie terminu zwrotu podatku VAT przez urząd skarbowy (25 dni zamiast 60, 60 dni zamiast 180) [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. ..., art. 221].

Kontrola płatności przez rachunek bankowy i konieczność wprowadzenia wszystkich faktury wystawionych z terminem płatności do systemu bankowego powodują, że bank sam dba o terminową opłatę faktury. Brak środków finansowych na zapłatę zatwierdzonej w systemie banku faktury będzie oznaczał dla wierzyciela możliwość złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości i to bank będzie się troszczył o płynność całej procedury i właściwy dostęp do informacji. W przypadku niezapłacenia faktury bank blokuje rachunek bankowy i zmusza klienta do dostarczenia oświadczenia od wierzyciela, że ten nie żąda jego upadłości. Jeżeli tak się nie stanie, to bank wysyła wniosek do właściwego sądu o ogłoszenie upadłości firmy. Dzięki temu jeszcze we wczesnych stadiach problemów finansowych istnieje szansa na odzyskanie swoich wierzytelności. Wówczas taki system byłby samoregulacyjny.

Mankamentem takiego rozwiązania dla przedsiębiorstwa jest konieczność racjonalnego przyjmowania faktur z odroczonym terminem płatności, jeden niezapłacony i zdenerwowany kontrahent może się bowiem przyczynić do ogłoszenia upadłości bądź likwidacji przedsiębiorstwa. Rozwiązania te można byłoby wprowadzić sukcesywnie, obejmując nimi przedsiębiorstwa według limitu obrotów rocznych: najpierw firmy duże (zatrudniające powyżej 500 pracowników), które i tak stosują już taką politykę, w przeciwnym razie nie poradziłyby sobie bowiem z nawałem rachunków do płacenia oraz ze zobowiązaniami pracowniczymi, następnie firmy średnie, np. o obrocie rocznym od 10 mln zł wzwyż, oraz oczywiście firmy małe i prowadzących działalność gospodarczą. W tym przypadku będzie to największa liczba przedsiębiorstw. Oczywiście z tego obowiązku mogłyby być zwolnione mikroprzedsiębiorstwa, które zostałyby ustalane według kryteriów zatrudnienia, wartości sprzedaży lub sposobu rozliczenia podatku (ryczałt, karta podatkowa).

Osobnym problemem jest w naszym kraju rzadkie orzekanie przez sąd upadłości osób fizycznych (w tym wariante prowadzących działalność gospodarczą), co nie oznacza, że jest to niemożliwe – należy tylko wprowadzić odpowiednie restrykcje w przypadku recydywy w zakresie upadłości prowadzącego działalność gospodarczą. Obecnie linia orzecznicza sądów wskazuje na wyroki więzienia w zawieszeniu dla osób, które przeprowadziły upadłość przedsiębiorstwa – spółki pozbawionej osobowości prawnej lub zakaz prowadzenia działalności gospodarczej. Tak surowe wyroki mogłyby być zasądzane w przypadku recydywy: po prostu niektórzy ludzie nie mogą być przedsiębiorcami, ponieważ nie mają do tego zdolności.

³ Wyliczenie na luty 2007 r. to 56 970 zł.

Zaprezentowany wariant postępowania oczywiście nie spodoba się sektorowi bankowemu, który będzie obciążony większymi obowiązkami i jednocześnie kosztami, ale co warto zauważyć, sektor bankowy jest obecnie wysoce rentowny, więc spadek zysków nie będzie tak dotkliwy, ponadto będzie on miał charakter przejściowy (dwa, trzy lata). W konsekwencji wszyscy zyskują – banki również, ponieważ mają wielu nowych klientów, którzy muszą korzystać z ich pośrednictwa. Przedsiębiorstwa zyskują, ponieważ nagle się okazuje, że zarabiają więcej ze względu na brak rezerw na należności przeterminowane.

Wprowadzając taki system, można sformalizować obrót gospodarczy, co ograniczy obrót nierejestrowany, a także zjawisko prania brudnych pieniędzy.

Literatura

- Bankructwa 2004. Raport Euler Hermes*, „Manager Magazin” 2005 nr 3.
Bat na dłużników, „Gazeta Wyborcza” 2003 nr 85.
Business Insolvency in Industrial Countries, Raport Euler Hermes, 2004.
Chrzan M., *Zatory płatnicze mocniejsze od ustawy*, „Gazeta Wyborcza” 2006 nr 135.
Kodeks spółek handlowych (DzU 2000 nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
Musiał M., *Factor na zator*, „Gazeta Wyborcza” 2004 nr 257.
Raport Coface Intercredit na temat niewypłacalności firm w Polsce, Coface Intercredit Poland, 10 września 2004 r.
SMEs and Access to Finance. 2003 Observatory of the European SMEs. No 2, European Commission, 2004.
Stec A., *Polisy od niewypłacalności kontrahenta*, „Gazeta Wyborcza” 2006 nr 213.
Szkodzin B., *Mniej bankructw w Polsce*, e-Gospodarka.pl, 2004.
Uchwała SN z dnia 5 sierpnia 2004 r., sygn. akt III CZP 41/04, Prok. i Pr. z 2005 r. nr 3, poz. 32.
Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r., Prawo upadłościowe i naprawcze (DzU nr 60, poz. 595 ze zm.).
Ustawa z dnia 15 września 2000 r., Kodeks spółek handlowych (DzU nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2004 nr 173, poz. 1807).
Wielgo M., *Trybunał o zatorach*, „Gazeta Wyborcza” 2006 nr 227.
Zasuń R., *Jak zmusić firmy do płacenia kontrahentom w terminie*, „Gazeta Wyborcza” 2003a nr 206.
Zasuń R., *VAT-em w zatory*, „Gazeta Wyborcza” 2003b nr 216.
Zasuń R., *Zatory, które ciągle straszą*, „Gazeta Wyborcza” 2004 nr 76.

DELAY PAYMENTS AND CORPORATE BANKRUPTCY. GENERAL SOLUTIONS SUPPORTED BY BANKING CURRENT ACCOUNT

Summary

Receivables are normal element of trade. A problem arises when a company delays payments. Payment delays are caused by the lack of liquidity. In some cases the lack of liquidity leads to corporate bankruptcy. Declaring bankruptcy in Poland can be a very long and complicated process, and there is no guarantee that the all receivables will be received from the debtor. Using current procedures like: insurance, information data or factoring, companies can secure risk of default. A better solution would be using current bank account which should be an obligatory method of invoice payment. In case of lack of money in the current account, the bank starts procedures the firm to solve its problems or sends a notice of bankruptcy. Thanks to these procedures, financially insufficient companies would be eliminated from the market.