

MONIKA JOŃCZYK  
KAMIL KAROLAK  
MARCELINA WDOWIAK



# Upadłość przedsiębiorstwa i jej wpływ na sprawozdanie finansowe i zasady ustalania wyniku podatkowego

Wydawnictwo Praktyka

Upadłość przedsiębiorstwa  
i jej wpływ na  
sprawozdanie finansowe  
i zasady ustalania wyniku  
podatkowego



# Upadłość przedsiębiorstwa i jej wpływ na sprawozdanie finansowe i zasady ustalania wyniku podatkowego

Monika Jończyk  
Kamil Karolak  
Marcelina Wdowiak

Wydawnictwo PRAKTYKA

Łódź 2018

**Monika Jończyk, Kamil Karolak, Marcelina Wdowiak**

*Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania*

**Opracowanie graficzne i korekta językowa**

Wydawnictwo PRAKTYKA

**RECENZJA NAUKOWA**

dr Sławomir Jędrzejewski

*Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania*

*90-237 Łódź, ul. Matejki 22/26*

© Copyright by Monika Jończyk, Kamil Karolak, Marcelina Wdowiak and  
for this edition by Wydawnictwo PRAKTYKA.

Pewne prawa zastrzeżone. Opracowanie opublikowane na licencji  
(No Derivative Works (ND))

Zezwala się na kopiowanie, dystrybucję, wydruk, wyświetlanie tylko do-  
kładnych (dostównych) kopii dzieła, niedozwolone jest jego zmienianie  
i tworzenie na jego bazie pochodnych.

**Wydawnictwo PRAKTYKA**

ISBN 978-83-946137-8-5

## Spis Treści

<i>Spis Treści</i> .....	5
<i>Wstęp</i> .....	7
<i>Rozdział 1</i> .....	11
<i>Przedsiębiorstwo jako kluczowy podmiot aktywności gospodarczej</i> .....	11
1.1. Przedsiębiorstwo - jego pojęcie i formy .....	11
1.2. Kluczowe cele powoływania przedsiębiorstwa i ich znaczenie w zarządzaniu .....	17
1.3. Cykle życia przedsiębiorstwa jako typowy mechanizm ich funkcjonowania .....	22
<i>Rozdział 2</i> .....	29
<i>Rachunkowość i jej wykorzystanie w ocenie zagrożenia upadłością</i> .....	29
2.1. Elastyczność rachunkowości, a założenie kontynuacji działalności oraz jej wykorzystanie w prognozowaniu zagrożenia upadłością .....	29
2.2. Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji finansowej przedsiębiorstw .....	38
2.3. Systemy wczesnego ostrzegania ich powstanie .....	42
2.4. Modele dyskryminacyjne dla polskiej gospodarki .....	48
<i>Rozdział 3</i> .....	57
<i>Upadłość i jej skutki dla współczesnego przedsiębiorstwa oraz zasady wyceny bilansowej</i> .....	57
3.1. Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości .....	57
3.2. Skutki ogłoszenia upadłości dla upadłego .....	62
3.3. Zasady wyceny bilansowej w warunkach założenia kontynuacji działalności .....	67
3.4. Zasady wyceny bilansowej w warunkach upadłości .....	71
<i>Rozdział 4</i> .....	77
<i>Wpływ ogłoszenia upadłości na wynik finansowy i podatkowy</i> .....	77
4.1. Ustalanie wyniku finansowego przy założeniu kontynuacji działalności .....	77

4.2. Wynik finansowy przy odrzuceniu założenia kontynuacji działalności	80
4.3. Wynik finansowy w warunkach kontynuacji działalności i jej braku – analiza porównawcza	85
4.4. Wynik podatkowy a założenie kontynuacji działalności	89
<i>Rozdział 5</i>	<i>95</i>
<i>Analiza istnienia symptomów upadłości i jej wpływ na rachunkowość jednostek gospodarczych i ich obciążeń podatkiem dochodowym – case study</i>	<i>95</i>
5.1. Ocena występującej sytuacji finansowej i symptomów niewypłacalności przykładowej jednostki gospodarczej	95
5.2. Ocena wpływu ogłoszenia upadłości na zasady rachunkowości – analiza przypadku	101
5.3. Wpływ ogłoszenia upadłości na obciążenia podatkowe wybranej jednostki gospodarczej	110
5.4. Propozycje optymalizacji zasad rachunkowości i zasad opodatkowania dla podmiotów działających w warunkach braku założenia kontynuacji działalności	114
<i>Zakończenie</i>	<i>123</i>
<i>Bibliografia</i>	<i>125</i>
<i>Spis Ilustracji</i>	<i>133</i>
<i>Spis tabel</i>	<i>135</i>
<i>Załączniki</i>	<i>137</i>

## Wstęp

Współcześnie działające przedsiębiorstwa muszą zmierzyć się z rosnącym ryzykiem i niepewnością. Potęgujący niezrównoważony wzrost gospodarczy oraz intensywność zmian zachodzących w otoczeniu sprawiają, że współcześnie nie ma już pewności w funkcjonowaniu i na każdym etapie działalności może powstać sytuacja, w której nie będzie można założyć dalszego funkcjonowania i powstanie konieczność rozpoczęcia procesu likwidacji. Jednym z powodów konieczności odrzucenia założenia kontynuacji działalności jest upadłość. Stan ten jest szczególnym etapem w funkcjonowaniu każdej jednostki i powoduje liczne zmiany nie tylko dla wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa ale również w zasadach sprawozdawczości finansowej. Stan ten powinien również powodować zmiany w zasadach opodatkowania dochodu uzyskiwanego przez upadłego. Ogłoszenie upadłości powoduje, że zmienia się nie tylko cel działalności przedsiębiorstwa ale również zakładany okres jego dalszej egzystencji. Wynika z tego, że zmienia się również cel sporządzania sprawozdań finansowych, który determinuje jego układ i zasady sporządzania. Oznacza to, że sprawozdanie finansowe sporządzone po ogłoszeniu upadłości powinno charakteryzować się innym zakresem informacji niż sprawozdanie finansowe sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności.

Ogłoszenie upadłości najczęściej jest odbierane jako zjawisko niekorzystne dla gospodarki i właścicieli i z tego powodu przedsiębiorcy starają się uniknąć wystąpienia przesłanek ogłoszenia upadłości. Między innymi z tego powodu opracowane zostały liczne narzędzia pozwalające wykryć zagrożenie wystąpienia przesłanek upadłości. Stworzone narzędzia oceny sytuacji ekonomicznej jednostek gospodarczych pochodzące z ostatniej dekady ubiegłego stulecia oraz początku XXI wieku mogą wydawać się bezużyteczne. Duży postęp cywilizacyjny w ostatnich latach sprawił, że jednostki poszukują skutecznych sposobów zapobiegających przed upadłością oraz modeli wspierających, które ułatwią lepszą ocenę kondycji finansowo-majątkowej.



Na tak postawiony problem badawczy powstały pytania badawcze. Kluczowym pytaniem jest: jakim zakresem informacyjnym i jakimi zasadami wyceny powinno charakteryzować się sprawozdanie finansowe przedsiębiorstw postawionych w stan upadłości? Kolejnym pytaniem jest: w jaki sposób powinien być opodatkowany dochód przedsiębiorstwa w warunkach upadłości? Biorąc pod uwagę negatywne skutki upadłości przedsiębiorstw powstaje pytanie, czy istnieją skuteczne narzędzia mogące wspomóc wczesne zagrożenie jej wystąpienia?

Przy sformułowanych w ten sposób pytaniach określono cel monografii, którym jest zaprezentowanie optymalnego zakresu sprawozdań finansowych sporządzonych w warunkach upadłości i ocena zasad opodatkowania dochodu uzyskiwanego przez przedsiębiorstwa działające w warunkach upadłości oraz propozycja ich optymalizacji. Celem dodatkowym jest ocena skuteczności metod wczesnego wykrywania zagrożenia upadłością.

Przyjęto, że osiągnięcie celu monografii jest możliwe dzięki zastosowaniu triangulacji metod badawczych. W pierwszym etapie badań wykorzystano metodę dedukcji, w której założono prawdziwość przesłanek oraz wyciągniętych z nich wniosków, których nie można zasadnie zakwestionować. Natomiast kolejny etap badań sprowadzał się do zastosowania metody indukcji, która oparta jest na definiowaniu twierdzeń ogólnych dotyczących zakresu informacji wpływających ze sprawozdań finansowych oraz wnioskowaniu na podstawie empirycznie ustalonych zjawisk, wynikających z obserwacji sprawozdań finansowych i informacji finansowych przez nią generowanych. Podejście jakościowe pozwala lepiej zrozumieć sens procesu badawczego. Osiągnięcie celu pracy jest możliwe dzięki wywodom zawartym w kolejnych rozdziałach. Monografia składa się z pięciu rozdziałów.

W pierwszym rozdziale przybliżona została tematyka upadłości przedsiębiorstw w Polsce, zdefiniowane zostało pojęcie przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem jego form oraz roli, jaką pełni w życiu gospodarczym. Rozdział zawiera również rozważania na temat znaczenia

kluczowych celów powołania przedsiębiorstwa w zarządzaniu jednostką gospodarczą. Kolejnym zagadnieniem poruszonym w rozdziale pierwszym jest charakterystyka cykli życia, w jakich kolejno może znajdować się każde przedsiębiorstwo funkcjonujące na rynku.

Przedmiotem drugiego rozdziału jest prognozowanie zagrożenia upadłością. Rozdział ten zawiera przede wszystkim pojęcie sprawozdania finansowego oraz metody wykorzystywane przy wykrywaniu zagrożenia bankrutem. W rozdziale tym zaprezentowane zostały narzędzia rachunkowości jakim są jednowymiarowe i wielowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania, oraz została przybliżona tematyka rachunkowości jako źródła informacji o zagrożeniu upadłością.

W rozdziale trzecim dokonano analizy skutków ogłoszenia upadłości dla przedsiębiorstwa i jego otoczenia. Spekulacje te poprzedziła analiza prawnych aspektów upadłości. Rozważania zawarte w rozdziale czwartym podsumowano omówieniem zasad wyceny bilansowej w przypadku kontynuacji działalności, a także różnych od nich zasad wyceny bilansowej stosowanych w warunkach upadłości.

W rozdziale czwartym opisano wpływ ogłoszenia upadłości na wynik finansowy oraz podatkowy. Rozdział ten zawiera porównanie obu wyników przy założeniu kontynuacji działalności i przy jej braku.

Piąty rozdział stanowi analizę przypadku sprawozdań finansowych wybranych jednostek gospodarczych postawionych w stan upadłości. Analiza ta jest następstwem prezentacji badanych podmiotów gospodarczych oraz oceny kondycji ekonomiczno-finansowej pozwalającej określić symptomy zagrożenia upadłością we wcześniejszych okresach. Rozdział piąty zamykają propozycje zmian zasad rachunkowości oraz optymalizacji podatkowej dla podmiotów niekontynuujących działalności gospodarczej. Propozycje te mają na celu przede wszystkim zwiększenie użyteczności informacji i prezentacji sprawozdań finansowych jednostek gospodarczych pozostających w upadłości.



# Rozdział 1

## Przedsiębiorstwo jako kluczowy podmiot aktywności gospodarczej

---

### 1.1. Przedsiębiorstwo - jego pojęcie i formy

Pojęcia przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa są ze sobą powiązane i wzajemnie się dopełniają. Przedsiębiorczość to „proces planowania, organizowania, prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka”<sup>1</sup>. Zdaniem P. F. Druckera „przedsiębiorczość jest cechą, sposobem zachowania się przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa, pod którą rozumie się gotowość i zdolność do podejmowania oraz rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, przy świadomości związanego z tym ryzyka”<sup>2</sup>. Kodeks cywilny określa przedsiębiorstwo „jako zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej”<sup>3</sup>. Prawo o działalności gospodarczej<sup>4</sup> opisuje tę „działalność jako zarobkową działalność wytwórczą, handlową, budowlaną, usługową, a także poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatację zasobów naturalnych – prowadzone w sposób zorganizowany i ciągły”<sup>5</sup>. Przy podejściu socjologicznym „przedsiębiorstwo stanowi wewnętrznie różnorodną, złożoną i ewoluującą kategorię, podlegającą wpływom o charakterze społecznym, politycznym i gospodarczym”<sup>6</sup>. Pojęcie przedsiębiorstwa można definiować zatem na

---

<sup>1</sup> R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004, s. 311.

<sup>2</sup> P. F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 33.

<sup>3</sup> J. Jaworski, *Wstęp do rachunkowości przedsiębiorstw*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2016, s. 9, szerzej zobacz: Art. 55, ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. 1999 nr 101 poz. 1178.

<sup>5</sup> D. Wędzki, *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstw. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 11.

<sup>6</sup> E. Niedzielska, *Bankructwo polskich przedsiębiorstw z sektora MŚP – analiza i ocena modeli predykcyjnych*, Wydawnictwo SiZ, Łódź 2016, s. 9, za: J. Komorowski, *Cele przedsiębiorstwa a rozwój gospodarczy. Ujęcie behawioralne*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012, s. 13, przytoczone przez: P. Kuzaj, *System rachunkowości i jego wykorzystanie w ocenie skuteczności polskich modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw*, [w:] *Rachunkowość wczoraj i dziś – wybrane problemy*, S. Jędrzejewski (red.), Wydawnictwo SiZ, Łódź 2017, s. 125.

wiele sposobów, jednak W. J. Otta przedstawia cechy wspólne, akceptowane przez poszczególne dyscypliny, a także będące punktem wspólnym podejść ekonomicznych i organizacyjnych (por. tabela 1).

**Tabela 1. Cechy przedsiębiorstwa**

<b>Cechy przedsiębiorstwa</b>
Przedsiębiorstwo jest systemem złożonym z uporządkowanych i powiązanych ze sobą części.
Podmiot, którego zachowanie nie jest określone przez czynniki zewnętrzne. Podejmuje całkowicie autonomiczne zadania, jednak jego zachowanie nie jest do końca dowolne, gdyż musi wziąć pod uwagę zewnętrzne ograniczenia. Nie jest całkowicie wolne od wpływu innych podmiotów.
Jest organizacją, systemem wielopodmiotowym i składa się z osób dążących do określonego wspólnego celu. Istnieją także przedsiębiorstwa jednoosobowe.
Systemem socjotechnicznym - ludzie wykorzystujący w ramach przedsiębiorstwa maszyny, urządzenia i narzędzia, a także określone metody i sposoby działania.
Formalnie wydzielone pod względem organizacyjnym i własnościowym. Formalnie zorganizowana grupa ludzi, która ma ustalone uprawnienia do rozporządzania określonymi zasobami materiałowymi, technicznymi, finansowymi na podstawie prawa własności lub z upoważnienia ich właściciela.
Jest otwartym systemem gospodarczym, w którym uczestniczy w wymianie towarowo-pieniężnej, odpłatnie nabywa surowce, materiały, energię i siłę do pracy, które przetwarza na produkty i usługi sprzedawane innym podmiotom gospodarczym. Jest także otwartym systemem technicznym, gdyż procesy technologiczne w przedsiębiorstwie są procesami zewnętrznymi i pewnym stopniu muszą być zgodne.
Jest dynamiczne, gdyż zmienia się jego wielkość, struktura wewnętrzna, skład oraz relacje z otoczeniem.

Źródło: W. J. Otta, *Strategia przedsiębiorstwa*, [w:] T. Gołbiewski, *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna*, PWN, Warszawa 1994, s. 11-17.

Kryteria klasyfikujące przedsiębiorstwa to przede wszystkim<sup>7</sup>:

- ✓ wielkość przedsiębiorstwa;
- ✓ forma prawna;
- ✓ charakter własności;
- ✓ charakter prowadzonej działalności;
- ✓ posiadane zasoby, lokalizacja otoczenia i barier wejścia na rynek.

Zgodnie z ustawą o swobodzie o działalności gospodarczej<sup>8</sup> wyróżnia się cztery grupy przedsiębiorstw, a warunkiem zakwalifikowania przedsię-

<sup>7</sup> J. Klimek, S. Klimek, *Przedsiębiorczość bez tajemnic*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010, s. 393.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807, z późn. zm., dalej zwana ustawą o swobodzie działalności gospodarczej.

biorstwa do określonej grupy jest spełnienie przynajmniej dwóch z trzech określonych w ustawie warunków (por. tabela 2).

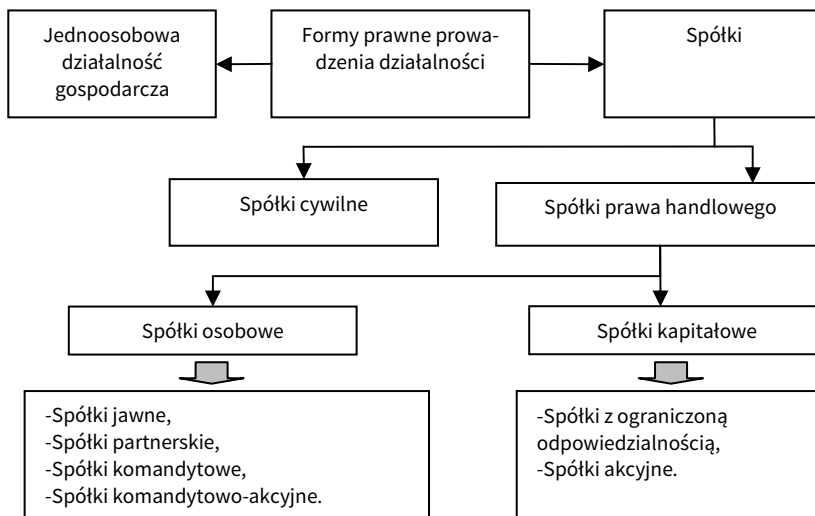
**Tabela 2. Kategoria przedsiębiorstw**

Wielkość podmiotu	Średnioroczne zatrudnienie	Roczny obrót netto	Suma aktywów bilansu
Mikro	< 10	< 2 mln euro	< 2 mln
Mały	< 50	< 10 mln euro	< 10 mln
Średni	< 250	< 50 mln euro	< 43 mln
Duży		Pozostałe	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

Wybór formy organizacyjno – prawnej przedsiębiorstwa ma wpływ na dalsze jego funkcjonowanie i odpowiedzialności przedsiębiorcy za podejmowane działania. Działalność może być prowadzona w formie jednoosobowej lub w formie spółki (por. ilustracja 1).

**Ilustracja 1. Klasyfikacja podmiotów gospodarczych**



Źródło: Opracowanie własne.

Spółka cywilna nie ma zdolności prawnej nie jest zatem podmiotem, są nimi natomiast jej wspólnicy. Forma ta jest tylko umową łączącą wspólników, zawartą na piśmie pomiędzy minimum dwoma wspólnikami. Nie

ma obowiązku wnoszenia wkładu do spółki, ponieważ bazuje ona na wiedzy i umiejętnościach każdego wspólnika. Wszyscy wspólnicy mają takie samo prawo do udziału w zyskach i odpowiadają swoim osobistym majątkiem za zobowiązania przedsiębiorstwa<sup>9</sup>. Żaden wspólnik nie może być wyłączony od udziału w zyskach<sup>10</sup>.

Spółka jawna to osobowa spółka handlowa prowadząca przedsiębiorstwo pod własną firmą, w której za zobowiązania każdy ze wspólników odpowiada osobiście, bez ograniczenia całym swoim majątkiem. Spółka ta powstaje z chwilą wpisu do KRS<sup>11</sup>. Posiada ona odrębny od wspólników majątek, który dla jej wspólników jest majątkiem cudzym. Na każdym ze wspólników ciąży obowiązek wniesienia wkładu<sup>12</sup>. Każdy ze wspólników jest uprawniony do udziału w zyskach<sup>13</sup>. Spółka partnerska powstaje jako samodzielny podmiot praw i obowiązków z chwilą uzyskania wpisu do rejestru przedsiębiorstw. Celem spółki partnerskiej jest umożliwienie wykonywania w jej ramach wolnych zawodów<sup>14</sup>, wspólnikami mogą zostać tylko i wyłącznie osoby fizyczne, które posiadają uprawnienia do wykonywania jednego z wolnych zawodów. Sprawy związane z majątkiem i wkładami nie mają regulacji, stosuje się przepisy obowiązujące w spółce jawnej. Za zobowiązania spółki odpowiadają wszyscy jej członkowie. Natomiast wspólnicy nie ponoszą odpowiedzialności za szkody powstałe w związku z wykonywaniem wolnego zawodu przez pozostałych członków.

Spółka komandytowa prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą. Spółka komandytowa, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki, co najmniej jeden ze wspólników, odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a odpowiedzialność, co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona do wysokości sumy komandytowej, która jest określona w umowie spółki i nie może przekroczyć wysokości wkładów komandytariuszy. Umowa wymaga formy aktu notarialnego, ale może

---

<sup>9</sup> D. Wędzki, op. cit., s. 13-14.

<sup>10</sup> J. Kaspryszyn, *Prawo gospodarcze – wybrane zagadnienia*, [w:] *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, T. Cebrowska (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 66.

<sup>11</sup> KRS - Krajowy Rejestr Sądowy.

<sup>12</sup> Występują wkłady zarówno o charakterze pieniężnym jak i niepieniężnym.

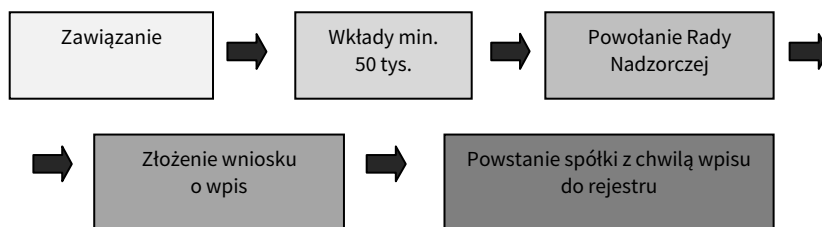
<sup>13</sup> D. Wędzki, op. cit., s. 14.

<sup>14</sup> J. Kaspryszyn, op. cit., s. 70.

zostać zawarta również przy wykorzystaniu wzorca umowy udostępnionego w systemie teleinformatycznym.

Spółka komandytowo-akcyjna to spółka, w której przynajmniej jeden ze wspólników (komplementariusz) ponosi nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki, natomiast przynajmniej jeden ze wspólników (akcjonariusz) nie ponosi osobistej odpowiedzialności<sup>15</sup>. Spółka powstaje na podstawie tak zwanej złożonej umowy założycielskiej, na którą składa się statut spółki oraz oświadczenie akcjonariuszy. Statut nie jest umową spółki, jest tylko elementem złożonej umowy. Statut musi zostać sporządzony w formie aktu notarialnego. Spółka powstaje z chwilą wpisu do rejestru. Od momentu podpisania statutu do chwili wpisania do rejestru nie może upłynąć więcej niż 6 miesięcy.

**Ilustracja 2. Etapy powstawania spółki komandytowo-akcyjnej**



Źródło: Opracowanie własne.

Do reprezentacji spółki uprawnieni są wyłącznie komplementariusze, akcjonariusze tylko i wyłącznie jako pełnomocnicy lub prokurenci. Wszyscy wspólnicy uczestniczą w zysku proporcjonalnie do wniesionych wkładów do spółki. Liczba głosów przy podejmowaniu decyzji jest uzależniona od liczby i wartości posiadanych akcji<sup>16</sup>.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być utworzona przez jedną lub więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym. Umowa powinna zostać zawarta na piśmie w formie aktu notarialnego. W spółce

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 73.

<sup>16</sup> D. Wędzki, op. cit., s. 14.



tej dominuje zasada prymatu, dominuje ten, kto objął większą ilość kapitału zakładowego, udziałów, akcji. Kapitał zakładowy dzieląc się na udziały, odpowiada sumie wartości wszystkich udziałów.

Spółka akcyjna powstaje w wyniku złożonej umowy założycielskiej. Dodatkowymi dokumentami niezbędnymi do założenia spółki akcyjnej jest Statut (niemający charakteru umowy) oraz oświadczenie akcjonariuszy o podjęciu akcji. Prawo do udziału w zysku jest proporcjonalne do liczby posiadanych akcji. „Akcjonariusze odpowiadają za zobowiązania spółki jedynie w ograniczonym zakresie, nieprzekraczającym wartości nominalnej akcji, które posiadają”<sup>17</sup>. Organami spółki jest Zarząd, Rada nadzorcza oraz Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Działalność przedsiębiorstw jest bardzo zróżnicowana, coraz częściej korzysta się z zasobów niematerialnych, które mogą być wykorzystane w toku jej działalności<sup>18</sup>. „Ryzykiem jest obarczone angażowanie w działalności wszelkiego rodzaju zasobów: rzeczowych, finansowych i ludzkich. Dotyczy ono także wyników, jakie są osiągnięte w rezultacie prowadzonej działalności”<sup>19</sup>. Od „przedsiębiorstw oczekuje się przede wszystkim posiadania umiejętności dostosowania zadań i funkcji oraz metod organizacji pracy i zarządzania do radykalnie zmieniających się uwarunkowań ich działalności w wyniku procesów transformacji i integracji gospodarczej oraz wyzwań technologicznych i informacyjnych”<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 15.

<sup>18</sup> I. Ziętowska, *Aktywa niematerialne wymierne i niewymierne w świetle prawa bilansowego*, [w:] *W poszukiwaniu źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego w warunkach kryzysu finansowego. Przedsiębiorstwo na rynkach finansowych*, J. Ostoj, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko-Biała 2010, s. 10.

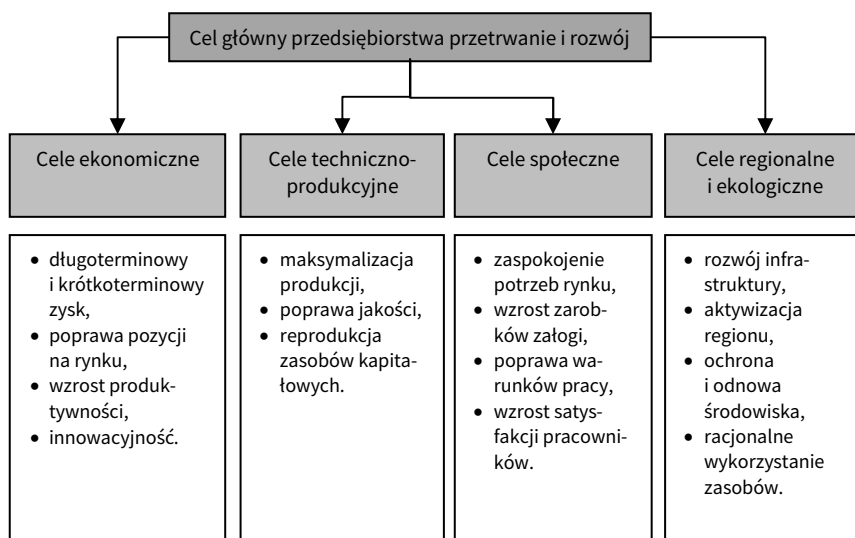
<sup>19</sup> E. Nowak, *Rola rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 761, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 60, Szczecin 2013, s. 497, [http://www.wneiz.pl/nauka\\_wneiz/firfu/60-2013/FRFU-60-497.pdf](http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/firfu/60-2013/FRFU-60-497.pdf), data odczytu 28.08.2013, przytoczone: K. Chłapek, *Pomiar ryzyka gospodarczego na podstawie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2015, s. 16.

<sup>20</sup> R. Borowiecki, *Przedsiębiorstwo w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2011, nr 20, s. 5.

## 1.2. Kluczowe cele powoływania przedsiębiorstwa i ich znaczenie w zarządzaniu

Presja wynikająca z krótkiego czasu wdrożenia nowych pomysłów oraz wiele napotkanych na swojej drodze problemów powoduje, że w trakcie działalności przedsiębiorstwa należy szukać coraz to nowszych sposobów przy realizowaniu jego celów<sup>21</sup>. Najbardziej uniwersalnym celem przedsiębiorstwa jest jego przetrwanie i rozwój<sup>22</sup>. Aby go realizować przedsiębiorstwo musi powiązać wspólnie ze sobą konkretną sekwencję celów<sup>23</sup> (por. ilustracja 3).

**Ilustracja 3. Klasyfikacja celów przedsiębiorstwa**



Źródło: Bieniok, 1997, przytoczone przez J. Jaworski, *Wstęp do rachunkowości przedsiębiorstw*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2016, s. 12.

<sup>21</sup> E. Jerzyk, G. Leszczyński, *Kreatywność a zdobywanie przewagi konkurencyjnej*, [w:] H. Mruk, *Nowoczesne sposoby konkurowania w biznesie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s.101-102.

<sup>22</sup> A. Buczkowska, *Cele przedsiębiorstwa a pomiar jego dokonań*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 684*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 45, s. 9.

<sup>23</sup> A. Stabryła, *Analiza zdolności rozwojowej firmy*, [w:] *Przedsiębiorstwa wobec wyzwań przyszłości*, J. Rokita, W. Grudzewski (red.), Katowice: Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa 2002, s. 117.

Sformułowanie celów i ich kontrola przy ich odpowiedniej realizacji nazywa się zarządzaniem<sup>24</sup>. Ważną koncepcją formułowania celów jest reguła SMART. Rozumie się przez to, że cele powinny być<sup>25</sup>:

- ✓ Specific - jasno określone,
- ✓ Measurable - mierzalne (w celu określenia, w jakim stopniu go osiągnęliśmy),
- ✓ Ambitious - ambitne, aby osiągnąć więcej niż standardowym działaniem,
- ✓ Realistic - możliwe do osiągnięcia (w ocenie realizujących),
- ✓ Time bound - mające termin osiągnięcia.

Dobrze skonkretyzowane cele powiększają prawdopodobieństwo ich osiągnięcia, a ich realizacja jest kluczem do sukcesu.

M. Zawadzki podkreśla natomiast wartość człowieka w organizacji oraz nurtu krytycznego w naukach o zarządzaniu, którego podstawowym założeniem jest „rozpatrywanie zarządzania jako społecznego i politycznego fenomenu, który idzie w parze z przeciwstawieniem się pojmowania zarządzania jako procesu o charakterze technicznym i normatywnie neutralnym”<sup>26</sup>. Kreatywność to długa droga, którą trzeba pokonać dążąc do wcześniej założonego celu<sup>27</sup>. Jednak wprowadzenie tych zmian, które służą rozwojowi jednostki opartych na innowacyjnych pomysłach może nie dać rezultatów w krótkim okresie czasu, możliwe że przyniesie dopiero efekty w dłuższym horyzoncie czasowym<sup>28</sup>. Kreatywność stała się takim narzędziem do budowania przewagi konkurencyjnej. Według J. Komorowskiego „drogą do poprawy wyników, powiększania wartości ekonomicznej i rozwoju staje się także wiarygodność, odpowiedzialność, zaufanie, ład społeczny i inne wartości etyczne warunkujące efektywność ekonomiczną przedsiębiorstwa i jego relacji w społeczno-gospodarczym

---

<sup>24</sup> T. Pyka, *Zarządzanie menadżerskie. Wykłady z praktyki zarządzania menadżerskiego*, Tom I, Wydawnictwo Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa i Wojciecha Korfańtego, Katowice 2000, s. 40-41.

<sup>25</sup> A. Kozina, *Formułowanie problemów i celów negocjacji w firmie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zarządzanie” 2013, nr 915, s. 16-17.

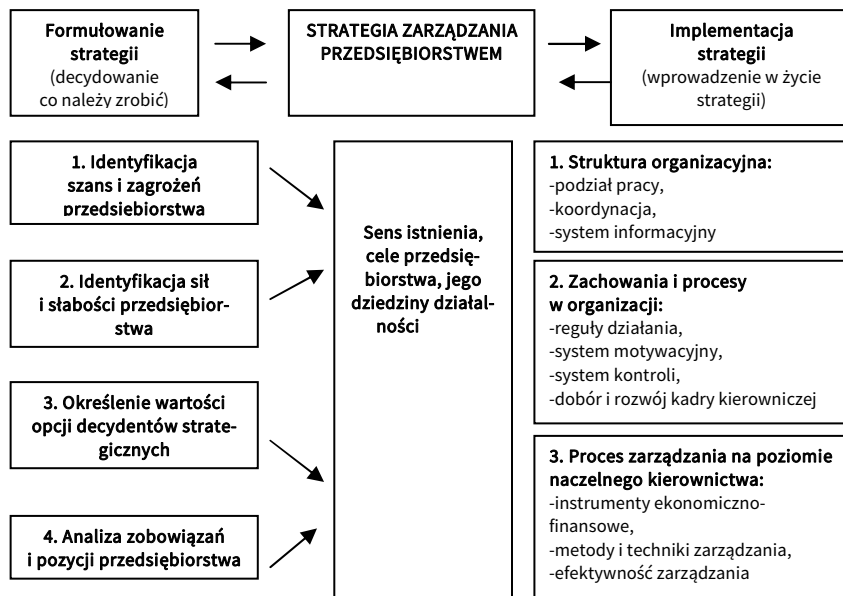
<sup>26</sup> M. Zawadzki, *Nurt krytyczny w zarządzaniu kultura edukacja teoria*, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa 2014, s. 12, 142/143.

<sup>27</sup> E. Jerzyk, G. Leszczyński, op. cit., s. 101-110.

<sup>28</sup> *Ibidem*.

środowisku działania<sup>29</sup>. Wybranie innej drogi przyczyni się do nieosiągnięcia zamierzonych celów w dłuższej perspektywie czasu oraz niekorzystnie wpłynie na otoczenie społeczno-gospodarcze<sup>30</sup>. Jedną z dróg realizacji celu przedsiębiorstwa może być strategia Harwardzka (por. ilustracja 4).

**Ilustracja 4. Harwardzka koncepcja rozwijania strategii**



Źródło: A. Stabryta, *Podstawy zarządzania firmą*, Antykwa, Kluczbork 1997, s. 13, przytoczone: K. Chłapek, *Pomiar ryzyka gospodarczego na podstawie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2015, s. 36.

Odpowiednie zachowania, cele i obszary zarządzania zasobami ludzkimi zakorzenia się w procesie zarządzania strategicznego i wpływa na skuteczność strategii. Wyznacznikiem najlepszych przedsiębiorstw „staje się nie tyle posiadanie specyficznych aktywów trudnych do skopiowania, ile zdolność przyciągania najbardziej specyficznych aktywów – wiedzy, talentu czy unikalnych relacji”<sup>31</sup>.

<sup>29</sup> J. Komorowski, *Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa ujęcie behawioralne*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011, s. 25.

<sup>30</sup> *Ibidem*.

<sup>31</sup> W. Przychodzeń, *Zrównoważone przedsiębiorstwo. Teoria, praktyka, wycena, kształcenie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2013, s. 87.

Zgodnie z literaturą tematu za jeden z głównych celów działalności przedsiębiorstwa uznaje się wzrost jego wartości. Według W. Pluty głównym celem przedsiębiorstwa jest „maksymalizacja wartości firmy”<sup>32</sup>, która jest lepszym miernikiem niż zysk netto, gdyż posiada on wiele niechcianych/ nieodpowiednich właściwości, które nie odzwierciedlają wielu informacji (por. tabela 3).

**Tabela 3. Wady zysku netto**

<b>Wada</b>	<b>Krótki opis</b>
Informuje o rezultatach uzyskanych w przeszłości	Wskaźnik ukierunkowany ex post, polega na wynikach osiągniętych w przeszłym okresie. Nie informuje o przyszłych przepływach, od których zależy wartość firmy.
Szacowany w krótkim horyzoncie czasu	Nie pozwala określić czy jednostka będzie prosperowała w dłuższym okresie czasu.
Nie uwzględnia kosztu kapitału własnego	Niejednakowe traktowanie kapitału obcego i kapitału własnego. Kapitały obce traktowane jako „kosztowe” (za ich pozyskanie płaci się odsetki), natomiast kapitał własny jako „bezkosztowy”. Przy obliczaniu zysku netto nie jest uwzględnione, że kapitał własny ma wyższą stopę zwrotu niż kapitał obcy.
Nie zawsze utożsamiany z pieniędzmi	Utożsamiany ze środkami pieniężnymi. Jednak ze względu na jego obliczanie przy wykorzystaniu zasady memoriałowej a nie zasady kasowej nie można stawiać na równi tych dwóch pojęć.
Można manipulować jego wartością	Na wysokość zysku netto wpływa możliwość zastosowania wielu metod rachunkowości do obliczania jego wielkości. Wpływa na to sposób wyceny zapasów, metod amortyzacji oraz struktura pasywów – udział kapitałów obcych.
Przy jego obliczaniu pomija istotne czynniki	Przy jego obliczaniu są pomijane nakłady ponoszone na przyrost majątku przy oczekiwanym wzroście sprzedaży <sup>33</sup> .

Źródło: W. Pluta, op. cit., s. 28-31.

Podejście to wynika z tego, że zysk netto nie powinien stanowić celu działania przedsiębiorstwa<sup>34</sup>, ponieważ nie pokazuje on w jakiej kondycji jest spółka, a także komplikuje prognozowanie przyszłości.

„W związku ze zmianami zachodzącymi w otoczeniu oraz zdecydowanym rozwojem gospodarczym, wzrasta stopień niepewności i ryzyka”<sup>35</sup> działalności gospodarczej. Dlatego też styl przedsiębiorczy zarządzania rozgranicza od tradycyjnego administrowania umiejętnością działania

<sup>32</sup> W. Pluta, *Zarządzanie wartością w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 29.

<sup>33</sup> Szerzej zobacz: W. Pluta, op. cit., s. 30.

<sup>34</sup> *Ibidem*.

<sup>35</sup> K. Karolak, *Rachunkowość budżetowa, jako szczególny przypadek systemu rachunkowości*[w:] *Rachunkowość i jej wykorzystanie historycznie i współcześnie*, A. Jaśkowiak, A. Bogusz (red.), Łódź: Doctrina 2017, s. 206.

w warunkach gwałtownych zmian w otoczeniu, czujnością, ciągłym poszukiwaniu kolejnych szans biznesowych i możliwością szybkiego działania<sup>36</sup>. Według H. Kohlera niezbędne jest wytłumaczenie czynników podejmowanych decyzji w jednostce, „a cel mu jej postawiony powinien jednoczyć jak największą liczbę celów (...), mając przy tym na względzie zapewnienie nie tylko przetrwanie, ale i rozwoju”<sup>37</sup>. Cele stawiane przez przedsiębiorstwa to oprócz maksymalizacji wartości, również osiągnięcie zakładanego udziału w rynku, zrealizowanie wyznaczonej ilości sprzedaży i wiele innych. Gdyby jednak wszystkie postawione sobie cele byłyby od razu osiągnięte, nie byłoby powodu do dalszego działania. Niektóre cele wymagają czasu przy ich realizacji, a ich osiągnięcie przyniesie rezultaty w przyszłości, gdy wystąpią korzystniejsze warunki do działania. Jednak osiąganie poszczególnych z nich, wymaga zarówno podejmowania decyzji bez wahania, ale korzyści mogą przyjść czas dopiero później. Racjonalny wybór jednego z możliwych wariantów działania jest możliwy po zdiagnozowaniu zarówno szans jak i zagrożeń. Można zauważyć, że dzisiejsze przedsiębiorstwo myśląc tylko o swojej egzystencji, przyczynia się do swojego zastoju, kryzysu a nawet upadłości. Nie powinno działać wbrew społeczeństwu a wręcz przeciwnie tworzyć wartość dodaną dla klienta. Wyzwania stawiane przez przedsiębiorstwo, zmienność otoczenia oraz wzrastająca konkurencja przynosi niepewność dnia następnego. Tak więc zdaniem J. Czekaja i Z. Dreslera „ryzyko oznacza taką sytuację, w której przyszłych warunków gospodarowania nie można przewidzieć z całkowitą pewnością, znany jest natomiast rozkład prawdopodobieństwa przyszłych warunków gospodarowania”<sup>38</sup>. Na każdym etapie rozwoju osiągnięcie wszystkich zamierzonych celów wymaga zarówno szybkiego jak i opanowanego działania.

---

<sup>36</sup> M. Koczerga, *Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] H. Mruk, *Nowoczesne sposoby konkurowania w biznesie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 93.

<sup>37</sup> D. Wędzki, op. cit., s. 19.

<sup>38</sup> J. Czekaj, Z. Dresler, *Zarządzania finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2001, s. 35.

### 1.3. Cykle życia przedsiębiorstwa jako typowy mechanizm ich funkcjonowania

Cykle życia to następujące po sobie etapy, przez które przemierza przedsiębiorstwo w czasie swojej egzystencji. Poszczególne fazy charakteryzują się różną długością trwania, jednak liczba faz oraz ich nazwy są rzeczą umowną. Przez pojęcie cykl życia organizacji należy rozumieć „naturalną sekwencję etapów, przez którą przechodzi większość organizacji w trakcie wzrostu i dojrzewania”<sup>39</sup>. Definicja cyklu życia pochodzi z nauki o życiu, obejmującą następujące etapy: narodziny, młodość, dojrzałość, śmierć<sup>40</sup>. Losy i wartości każdego człowieka są różne, tak i odmienne są cele życia każdego przedsiębiorstwa. Cykl życia przedsiębiorstwa można podzielić na narodziny, wzrost, dojrzałość, schyłek.

A. Downs<sup>41</sup> sformułował trzy etapy rozwoju organizacji, do których zakwalifikował:

- ✓ walkę o uzyskanie samodzielności, pozyskania ludzi, środków materialnych i finansowych
- ✓ dynamiczny wzrost, oparty na kreatywności personelu i innowacyjności
- ✓ spowolnienie rozwoju charakteryzujące się rosnącym sformalizowaniem reguł i procedur

Na koncepcji Downsa R. E. Quinn i K Cameron stworzyli ogólny model cyklu życia organizacji, na który składają się cztery fazy: faza przedsiębiorczości, faza kolektywności, faza formalizacji i sterowania oraz faza przekształcania struktury<sup>42</sup>. Każdy z kolejno następujących po sobie etapów charakteryzuje się odpowiednimi cechami. Jednak żaden z czynników nie

---

<sup>39</sup> R. W. Griffin, op. cit., str. 372.

<sup>40</sup> J. Machaczka, *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, PWN, Warszawa-Kraków 1998, s. 43.

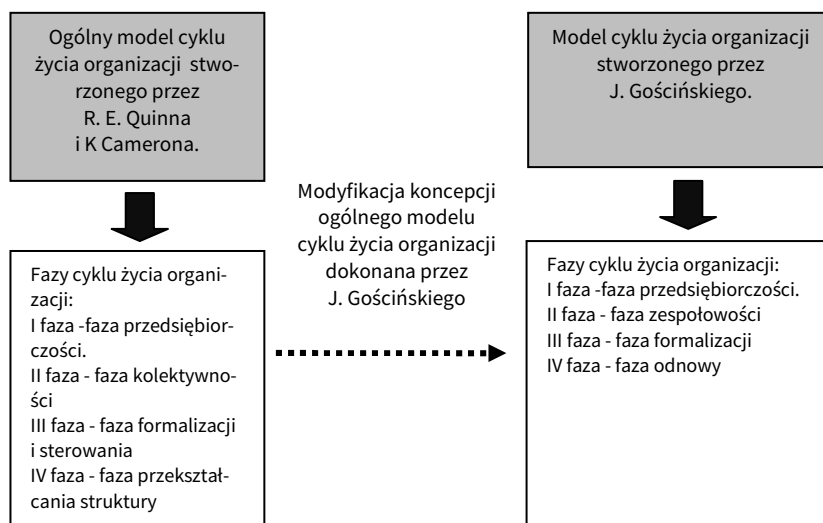
<sup>41</sup> Por. H. A. Gram, *The Canadian Manager, An Introduction to Management*, Toronto 1986, s. 91-92, R. e. Quinn, K. Cameron, *Organizational Life Cycles and Skilting Criteria of Effectiveness; Some Preliminary Evidence*, Management Science, 1983, vol. 29, w. 1, s. 33 i nast., przytoczone: J. Czerny, *Rachunkowość przedsiębiorstw w szczególnych sytuacjach*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Rachunkowości, Poznań 2006, s. 19.

<sup>42</sup> J. Czerny, *Rachunkowość w cyklu życia przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Muzycznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 30-31.

informuje jak długo każda faza powinna trwać, a także nie daje żadnych wskazówek jak przejść do kolejnej fazy.

Modyfikacji powyższej koncepcji dokonał J. Gościński (por. ilustracja 5), proponując następujące fazy: fazę przedsiębiorczości, fazę zespołowości, fazę formalizacji, fazę odnowy<sup>43</sup>. Jego model nie bierze jednak pod uwagę sytuacji podbramkowych, pozytywnie nastawiony do każdego z etapów życia przedsiębiorstwa. Faza czwarta, w tym wypadku faza odnowy stwarza sytuacje występujące we wcześniejszych fazach lub bardzo podobne i zbliżone do fazy przedsiębiorczości. Faza ta wskazuje gotowe schematy postępowania i obchodzenia się z wieloma sytuacjami.

***Ilustracja 5. Modyfikacja koncepcji ogólnego modelu cyklu życia organizacji dokonana przez J. Gościńskiego***



Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. W. Gościński, op. cit., s. 151-152.

L. E. Greiner opracował także model cyklu życia organizacji składający się z pięciu faz, wszystkie one kończą się znaczącą zmianą, a każda z nich

<sup>43</sup> J. W. Gościński, *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa 1989, s. 151-152.



jest reakcją na pojawiający się kryzys. Pokonując wszystkie kryzysy występujące w poszczególnych fazach można przejść do nowej fazy, natomiast bez rozwiązania problemów jednej fazy przejście do kolejnej jest niemożliwe<sup>44</sup>. Trzeba natomiast pamiętać, że wprowadzenie nowych rozwiązań będzie rodziło powstawanie nowych problemów, ale pokonanie każdego z nich pozwoli umocnić przedsiębiorstwo i doprowadzić je do rozwoju. Każde, nawet idealne rozwiązanie jest zatem zarodkiem pewnego kryzysu. Model ten uwidacznia rolę i nieuchronność zmian organizacyjnych oraz znaczenie pokonywania trudności dla przetrwania przedsiębiorstwa<sup>45</sup>.

System wartości na każdym etapie jest inny, zatem warunki funkcjonowanie jednostki na początku jej działalności mają znaczący wpływ na dalsze działania, które jednostka musi podjąć. Faza narodzin charakteryzuje się pozyskiwaniem zasobów i ich odpowiednim wykorzystaniem. Wyzwaniem jakie niesie ta faza jest przetrwanie, które jest uzależnione od umiejętności przedsiębiorcy, pasji, zaangażowania, jego stylu przewodzenia, determinacji oraz zaoferowania dobrej oferty przez jednostkę. Niejednokrotnie przed fazą wzrostu występuje okres stabilizacji, który trwa tak długo dopóki przedsiębiorstwo nie uzyska samodzielności ekonomicznej<sup>46</sup>. Faza wzrostu cechuje się maksymalnym wykorzystaniem zdolności produkcyjnych, co wpływa na wzrost przychodów ale jest niebezpieczne, ponieważ zdolności produkcyjne mogą nie wystarczać na zapotrzebowanie rynku, bądź przedsiębiorstwo będzie posiadało zapas niewykorzystanych zasobów. W fazie rozwoju przedsiębiorstwo ma ugruntowaną pozycję, wzrasta sprzedaż i wielkość przedsiębiorstwa. Dodatkowo ten etap wymaga zatrudnienia dodatkowej liczby osób, ponieważ ogrom

---

<sup>44</sup> J. W. Gościński, *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa 1989, s. 23-26; J. Czerny, *Sytuacje szczególne cyklu życia przedsiębiorstwa i ich wpływ na rachunkowość*, w: *Polska szkoła rachunkowości*, pod red. M. Gmytrasiewicz, A. Karmańskiej, SGH, Warszawa 2004, s. 435-436, przytoczone: O. Martyniuk-Kwiatkowska, *Przedsiębiorstwo i jego rozwój*, [w:] *Rachunkowość przedsiębiorstwa w szczególnych sytuacjach*, T. Martyniuk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013, s. 11-12.

<sup>45</sup> S. Sirko, *Funkcje zarządzania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Celnej, Warszawa 2002, str. 24.

<sup>46</sup> *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, K. Safin (red.), Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 2008, s. 86. Faza wzrostu ma często zróżnicowany charakter, stąd prezentuje się ją jako proces rozwoju przerywany kryzysami. Tak więc etap wzrostu przez twórczość jest przerywany kryzysem przywództwa, po okresie wzrostu przez kierowanie następuje kryzys autonomii, po fazie wzrostu przez delegowanie nadchodzi kryzys kontroli, po wroście przez koordynację kryzys biurokracji, po którym następuje etap wzrostu przez współpracę.

zadań spadających na przedsiębiorcę przekracza możliwości prawidłowego reagowania na zachodzące w przedsiębiorstwie procesy.

Cechą charakterystyczną wejścia w fazę trzecią jest wnikliwe prognozowanie przychodów i kosztów<sup>47</sup>. Faza dojrzałości opiera się na redukowaniu kosztów, a przedsiębiorstwo na tym etapie posiada silną pozycję na rynku. Bezustanny wzrost wcale nie jest do końca korzystny dla przedsiębiorstwa, gdyż w pewnym momencie mógłby doprowadzić do destrukcji całej organizacji. Przedsiębiorstwo mające wiodącą pozycję na rynku niejednokrotnie traci czujność, co konkurencja może wykorzystać do zajęcia lepszej pozycji na rynku. Czasami potrzebny jest zatem jakiś ruch ku dołowi, aby wyrosło coś nowego i przedsiębiorstwo miało większą kontrolę nad podjętymi działaniami. Na tym etapie możliwa jest stagnacja, która może doprowadzić do odnowy przedsiębiorstwa lub do fazy schyłkowej. Niedopasowanie się do zmian i wprowadzenia nowszych, lepszych produktów może doprowadzić do schyłku<sup>48</sup>. Etap ten można przewyciężyć poprzez odbudowę, rekonstrukcję oraz daleko idące zmiany, które mogą doprowadzić do wejścia podmiotu w nowy etap cyklu życia. Może nastąpić to w postaci fuzji lub przejęcia przedsiębiorstwa. Kolejnym sposobem na modernizację działalności przedsiębiorstwa w warunkach nasilającej się zmienności otoczenia jest restrukturyzacja, będąca procesem polegającym na dokonywaniu istotnych zmian o szerokim zasięgu, które przyczynią się do polepszenia sytuacji i pozycji na rynku<sup>49</sup>. Restrukturyzacja obejmuje zespół działań, które przyczyniają się do efektywniejszego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa<sup>50</sup>.

Kryzysy są nieodłącznym aspektem funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa, a także sygnałem do rozwoju organizacji<sup>51</sup>. Steinmetz<sup>52</sup> wyróżnił w swoim modelu trzy fazy, z których przejście do kolejnej wiąże się

---

<sup>47</sup> J. Klimek, S. Klimek, op. cit., s. 394.

<sup>48</sup> *Ibidem*, s. 396.

<sup>49</sup> E. Nowak, *Zaawansowana rachunkowość zarządcza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 236.

<sup>50</sup> *Ibidem*.

<sup>51</sup> R. A. Webber (1996, s. 397), przytoczone: J. Bieliński, *Rozwój sektorów we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006, s. 51.

<sup>52</sup> Por. L. L. Steinmetz, *Critical Stages of Small Business Growth. When They Occur and How to Survive Them*, "Business Horizons" 1969, February, s. 29-36, przytoczone: O. Martyniuk-Kwiatkowska, op. cit., s. 14.

z pokonaniem nowego kryzysu, który może doprowadzić do bankructwa, które bywa utożsamiane z upadłością. Jednak w rzeczywistości pojęcie „upadłość” różni się od pojęcia „bankructwo”, gdyż w stosunku do przedsiębiorstwa, któremu nie powiodło się prowadzenie działalności gospodarczej sąd musi formalnie stwierdzić czy niepowodzenie to ma charakter trwały i nieodwracalny a składniki jego majątku pozwalają na pokrycie zobowiązań, zaspokojenie wierzycieli<sup>53</sup>. Jeśli sąd uzna jednostkę za niewypłacalną ogłosi jej upadłość. Jednak przedsiębiorcy składający wniosek o upadłość nie zawsze są bankrutem. Składając taki wniosek często chcą ustabilizować swoją sytuację finansową, równomiernie spłacając swoich wierzycieli, który ma za cel wyjście z kryzysu<sup>54</sup>.

Mimo że zagadnienie cyklu życia przedsiębiorstwa zostało bardzo dobrze opisane w literaturze, to przeniesienie teoretycznych rozważań do praktyki gospodarczej jest trudne. Wynika to z faktu, że żywot i progres każdej jednostki opiera się na zasadzie cykliczności, którą cechuje: zmienność, odpowiedni wybór, podtrzymanie rezultatów, oraz bezustanna modyfikacja (restrukturyzacja)<sup>55</sup>. Czas trwania przedsiębiorstwa odgrywa również znaczącą rolę w poszczególnych cyklach rozwoju jednostki. Do trwałości przedsiębiorstwa przyczynia się wiele wskaźników, do których należą: konserwatyzm finansowy, wpływ otoczenia, silne utożsamianie się personelu z jednostką oraz tolerancja. Jednak nie bierze się w niej pod uwagę wpływu branży, w której działa jednostka, a także cyklu życia produktu<sup>56</sup>. Przedsiębiorstwa nie potrafiące zaakceptować nowych rozwiązań, często daleko idących, znikają z rynku, ponieważ dotychczas stosowane rozwiązania nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Menadżerowie oraz inni uczestnicy często nie potrafią się przeobrazić i nie próbują zastosować nowszych rozwiązań, dlatego wiele jednostek woli zakończyć działalność gospodarczą, niż wdrożyć inne wzorce funkcjonowania<sup>57</sup>. Przedsiębiorstwa przechodząc przez kolejne fazy rozwoju, często niezauważalne, natomiast

---

<sup>53</sup> E. Mączyńska, *Ekonomiczno-instytucjonalne uwarunkowania bankructw i upadłości*, [w:] S. Morawska, *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2012, s. 13-19.

<sup>54</sup> *Ibidem*.

<sup>55</sup> T. Pyka, op. cit., s. 42.

<sup>56</sup> Arie de Geus (1997, s. 44), przytoczone: J. Bieliński, op. cit., s. 51.

<sup>57</sup> K. Obłój, J. Palikot, *Myśli o nowoczesnym biznesie*, Słowo/Obraz Terytoria, Gdańsk 2003, s. 56.

słabo uwidaczniane oznaki dające się w odpowiednim momencie zaobserwować, można wykorzystać i odpowiednio zareagować w celu przejścia do kolejnej fazy.



## Rozdział 2

### Rachunkowość i jej wykorzystanie w ocenie zagrożenia upadłością

---

#### 2.1. Elastyczność rachunkowości, a założenie kontynuacji działalności oraz jej wykorzystanie w prognozowaniu zagrożenia upadłością

Rachunkowość stanowi jedno z najstarszych zjawisk, przejawem tego jest pouczenie zawarte w Starym Testamencie: „cokolwiek przekazujesz niech będzie w liczbie i wadze, a dawanie i odbieranie - wszystko na piśmie”<sup>58</sup>. Patrząc na historię rachunkowości, jej korzeni można doszukiwać się w starożytności<sup>59</sup> jednak na przestrzeni lat można zaobserwować jej rozwój. Współczesna rachunkowość „wzbogaciła się o obowiązek zasilania w informacje procesów zarządzania operacyjnego i strategicznego. Musi generować - poza tradycyjną informacją – dane prospektywne jakościowe i ilościowe, a nie tylko w wyrażeniu pieniężnym”<sup>60</sup>, które pozwalają określić opłacalność przedsięwzięć, czy trafność podejmowanych decyzji.

Istotnym segmentem systemu informacyjnego podmiotu gospodarczego, bez względu na jego charakter własności, formę prawną czy też rodzaj i zakres prowadzonej działalności jest zatem rachunkowość. W literaturze przedmiotu jest ona różnie definiowana. B. Micherda określa ją jako elastyczny i uniwersalny system informacyjno – kontrolny, odzwier-

---

<sup>58</sup> Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu, Pallottinum, Poznań-Warszawa 1982, s. 830. Inny współczesny przekład Księgi Mądrość Stracha podaje zaś: „Ale tych oto rzeczy się nie wstydz... usuwania prochu z wagi ciężarowej i ręcznej... ustalania ceny z handlarzem... własnoręcznego wykazu rzeczy powierzonych, pisemnego wykazu wszystkiego, co wydajesz i bierzesz...” (Biblia Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu, Wyd. Święty Wojciech, Warszawa 2009, s. 565/566), przytoczone: B. Micherda, *Współczesna rachunkowość wybrane problemy metodologiczne*, Difin, Warszawa 2013, s. 9.

<sup>59</sup> A. Szychta, *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo UE, Łódź 2008, s. 7.

<sup>60</sup> A. Jarugowa, przytoczone: J. Turyna, *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2005, s. 3.

ciedlający przebieg i wyniki działalności gospodarczej<sup>61</sup>. Współczesna rachunkowość to także „język” wykorzystywany do przekazywania informacji ekonomicznych osobom będącym zainteresowanym działalnością jednostki gospodarczej. Bywa ona też postrzegana jako całościowy system gromadzenia oraz przetwarzania danych oraz przedstawiania informacji ekonomiczno – finansowych, które dotyczą:

- ✓ majątku oraz źródeł jego finansowania,
- ✓ działalności gospodarczej,
- ✓ wyników działalności gospodarczej<sup>62</sup>.

B. Nita określa rachunkowość jako system ewidencyjno – informacyjny z wydzielonym majątkowo podmiotem gospodarczym. W szerszej definicji jest ona postrzegana jako „system odzwierciedlania w mierniku pieniężnym sytuacji majątkowej i finansowej jednostek gospodarczych oraz kompletnego ujmowania zachodzących w nim zjawisk i procesów gospodarczych w uporządkowany sposób za pomocą specyficznych metod, rozwiązań organizacyjnych i technicznych. Dzięki temu uzyskuje się sformalizowany, wewnętrznie spójny i zbilansowany obraz działalności gospodarczej o uniwersalnym charakterze”<sup>63</sup>.

Można zatem stwierdzić, że wśród wielu definicji większość z nich traktuje rachunkowość jako system obserwacji, pomiaru, gromadzenia i przetwarzania danych oraz ewidencji gospodarczej. Stanowisko to potwierdza S. Skrzywan, który określa rachunkowość jako szczególny rodzaj jednostkowej ewidencji gospodarczej, który stanowi „system ciągłego w czasie ujmowania, grupowania, prezentowania i interpretowania wyrażonych w pieniądzu i bilansujących się ogólnych i szczególnych danych liczbowych o działalności gospodarczej i sytuacji majątkowej jednostki gospodarczej”<sup>64</sup>. E. Burzym określa „rachunkowość jako system uniwersal-

---

<sup>61</sup> B. Micherda, *Funkcje i struktura współczesnej rachunkowości*, [w:] B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, PWN, Warszawa 2007, s. 12.

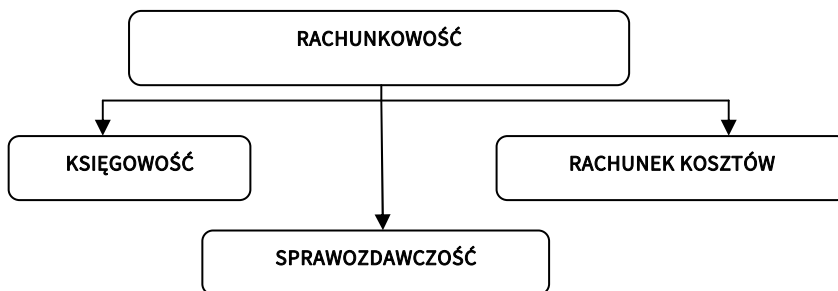
<sup>62</sup> P. Szczypa, *Zasady rachunkowości*, CeDeWu, Warszawa 2017, s. 9.

<sup>63</sup> K. Sawicki, *Aktywa i pasywa*, [w:] T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość – zasady prowadzenia według znowelizowanych regulacji krajowych i międzynarodowych*, Wydawnictwo Ekspert, Wrocław 2009, s. 14.

<sup>64</sup> Interpunkcja i ortografia w cytatach są zgodne z oryginałami, źródło: S. Skrzywan, *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1968, s. 5.

ny, elastyczny, podmiotowy, informacyjno-kontrolny, zdeterminowany metodą bilansową<sup>65</sup>. W. Brzezina, formułując definicję rachunkowości, stwierdził że „jest systemem retro- i prospektywnej informacji gospodarczej, która wykorzystuje wycenione w pieniądzu i bilansujące się ogólne i szczegółowe dane liczbowe dla ustalenia, planowania i analizy wyników finansowych i sytuacji finansowej jednostki gospodarczej”<sup>66</sup>. Potwierdza on jednak, że bez dorobku naukowego S. Skrzywana nie byłoby obecnego kształtu polskiej teorii rachunkowości. Przytoczona powyżej definicja S. Skrzywana ogranicza zakres rachunkowości do ewidencji rachunek ex post, (rachunkowość retrospektywna), podczas gdy nowoczesna rachunkowość obejmuje również rachunek ex ante (planowanie). Przyjmując, że rachunkowość to system ewidencyjny, na który składa się: księgowość, sprawozdawczość finansowa i rachunek kosztów otrzymuje się wprowadzenie do pojęcia rachunkowości<sup>67</sup> (por. ilustracja 6).

**Ilustracja 6. Tradycyjne przybliżenie pojęcia rachunkowości**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Skrzywan, *Teoretyczne podstawy ...*, op. cit., s. 5.

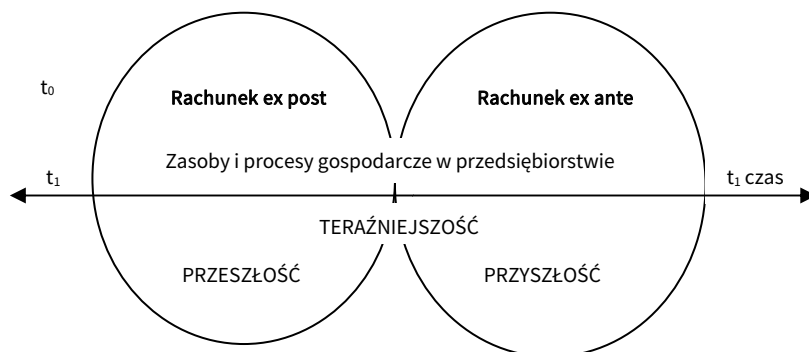
Współczesna rachunkowość w przedsiębiorstwie nie przedstawia jednolitego modelu. W małych przedsiębiorstwach występuje z reguły rachunkowość retrospektywna opierająca się na przeszłości, natomiast w średnich i dużych zintegrowana rachunkowość retro- i prospektywna, czyli nastawiona na przyszłość (por. ilustracja 7).

<sup>65</sup> E. Burzym, *Rachunkowość przedsiębiorstw i instytucji*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1980, s. 13.

<sup>66</sup> W. Brzezina, *Ogólna teoria rachunkowości*, Częstochowskie Wydawnictwo Naukowe, Częstochowa 2006, s. 22.

<sup>67</sup> *Ibidem*.



**Ilustracja 7. Rachunkowość jako system retro- i prospektywny**

Źródło: W. Brzezina, *Podstawy Rachunkowości*, Katowice 1997.

Zatem rachunkowość może być też traktowana jako szczególny system informacyjno-kontrolny retro- i prospektywny, który ma monopol na ustalenie wyniku finansowego oraz kondycji finansowej podmiotu gospodarczego<sup>68</sup>. Jest to definicja zbliżona do określenia R. Mattessicha, który opisuje rachunkowość jako: model „podwójnej klasyfikacji wartości służącym do kwantytatywnego opisu i analizy strumieni dochodu oraz zagregowanych wielkości majątku i kapitału, zależnym od szeregu warunków”<sup>69</sup>. Określenie »kwantytatywny« opis oznacza pomiar w szerokim zakresie tj. wraz z klasyfikacją<sup>70</sup>. Można zatem przyjąć, że rachunkowość jest szczególną formą przedstawienia w mierniku pieniężnym zdarzeń gospodarczych, polegającej na ciągłym ujmowaniu zaszczości gospodarczych<sup>71</sup>.

Definiując rachunkowość należy zwrócić uwagę na cel jej prowadzenia. Najczęściej wskazuje się, iż zasadniczym celem rachunkowości jest opracowanie informacji związanych z prowadzoną działalnością gospodar-

<sup>68</sup> W. Brzezina, *Podstawy rachunkowości*, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach, Katowice 1997, s. 15-16.

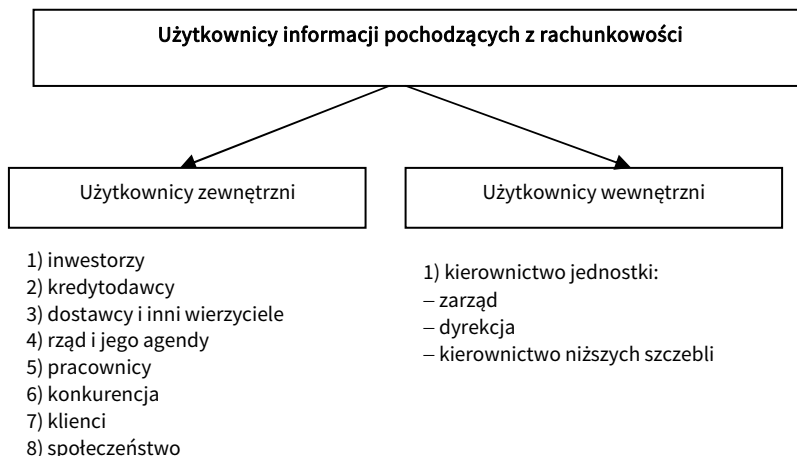
<sup>69</sup> R. Mattesich: *Die wissenschaftlichen Grundlagen des Rechnungswesens*, Düsseldorf 1970, s. 34-36.

<sup>70</sup> A. Szychta, *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauk rachunkowości*, praca doktorska napisana pod kierunkiem prof. dr hab. A. Jarugowej, Łódź 1995, s. 9, przytoczone: D. Krzywda, *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 15.

<sup>71</sup> J. Płóciennik-Napierała, *Mechanizmy kontrolne rachunkowości*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2004, s. 21.

czą, w taki sposób, aby były one użyteczne dla różnych odbiorców, wewnętrznych oraz zewnętrznych (por. ilustracja 8).

**Ilustracja 8. Użytkownicy informacji pochodzących z rachunkowości**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. A. Hendriksen, M. F. van Breda, *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 146.

Działalnością jednostek gospodarczych zainteresowane są różne grupy odbiorców - interesariuszy, określane są tak „wszystkie osoby, grupy i jednostki, które pozostają w określonych relacjach z jednostką i potrzebują informacji ekonomicznych ukazujących jej działalność i sytuację finansową”, którą wykorzystują przy ocenie sytuacji majątkowej i finansowej, osiągniętych rezultatów, a także przy podejmowaniu decyzji odnośnie przedsiębiorstwa<sup>72</sup>. Informacje pochodzące z systemu rachunkowości przeznaczone dla różnych grup jej użytkowników, charakteryzują się stopniem złożoności i zakresem szczegółowości, ale odwzorowują uwarunkowania gospodarcze. Najliczniej reprezentowaną grupą użytkowników informacji z tego systemu są użytkownicy zewnętrzni (por. tabela 4).

<sup>72</sup> E. Nowak, *Rachunkowość zasady i metody*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016, s. 10.

**Tabela 4. Odbiorcy zewnętrzni systemu informacyjnego rachunkowości**

<b>Użytkownicy zewnętrzni</b>	<b>Informacje jakich potrzebują</b>
Inwestujący kapitał, akcjonariusze, udziałowcy spółek, właściciele	Użytkownicy, którzy interesują się głównie wysokością osiąganego zysku i dywidendy, pozycją finansową i majątkową oraz wykorzystują sprawozdanie.
Pożyczkodawcy	Banki, instytucje finansowe oraz dostawcy dostarczający na kredyt materiały i towary, potrzebujący informacje o płynności i wypłacalności, a także stopniu niepewności zwrotu.
Konkurenci	Zainteresowani zazwyczaj informacjami o strukturze kosztów, stopniu wykorzystania zdolności produkcyjnych, zyskowością danych produktów.
Państwo, skarb państwa, agendy państwowe, fiskus	Podmioty, którym informacje są dostarczone do rozliczeń z podatków, prowadzenia polityki finansowej i prognoz, informacje regulacji rynku.
Spółeczność lokalna	Zainteresowani miejscami pracy, jakością produktów, podatkami lokalnymi, ochroną środowiska, podnoszeniem dobrobytu miasta.
Pracownicy	Zainteresowani sami jak i poprzez związki zawodowe pozycją finansową w przyszłości, oraz informacją o udziale płac w kosztach i relacji płac w porównywalnych przedsiębiorstwach.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Jaruga, *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Towarzystwo Gospodarcze RAFIB, Łódź 1995, s. 8-9.

Użytkownicy wewnętrzni to nie tylko zarząd i dyrekcja oraz kierownicy niższych szczebli ale również pracownicy. Grupa ta oczekuje nieco innych informacji niż użytkownicy zewnętrzni (por. tabela 5).

**Tabela 5. Odbiorcy wewnętrzni systemu informacyjnego rachunkowości**

<b>Użytkownicy wewnętrzni</b>	<b>Informacje jakich potrzebują</b>
Zarząd, dyrekcja, kierownicy niższych szczebli	Osoby zainteresowane pozyskaniem danych rachunkowości do pomiaru pieniężnego celu działania przedsiębiorstwa i środków do jego urzeczywistnienia, trafnej alokacji zasobów i ich wykorzystania, dopasowanie instrumentów finansowych, polityki cen. Dane te pozwalają ustalić rozmiary i strukturę sprzedaży oraz produkcji. Ponadto kontrolują budżetowanie w ośrodkach odpowiedzialności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Jaruga, *Rachunkowość...*, op. cit., s. 9

Jest to w pełni zrozumiałe „dlatego proces informacyjny rachunkowości podlega normalizacji, a jej prowadzenie oparte jest na określonych zasadach, które wpływają na metodologię rachunkowości”<sup>73</sup>. W rachunkowości wykorzystuje się metody i mechanizmy rejestracyjne oraz środki

<sup>73</sup> E. Nowak, *Rachunkowość...*, op. cit., s.7; metodologia – zgodnie z definicją słownika języka polskiego, oznacza naukę obejmującą metody badań naukowych, ich poprawność, skuteczność i naukową wartość.

techniczne, które rejestrują ewidencje stanu i zmian składników bilansu, zasobu środków pieniężnych (kapitału) ich finansujących, przeprowadzanie operacji gospodarczych i wyników działalności<sup>74</sup>. Zróżnicowane grono odbiorców sprawia, iż rachunkowość w literaturze przedmiotu rozpatrywana jest przede wszystkim w dwóch aspektach, jako rachunkowość finansowa oraz rachunkowość zarządcza. Rachunkowość finansowa ma ściśle określone reguły postępowania i charakter obligatoryjny. Z kolei rachunkowość zarządcza postrzegana jest jako taki podsystem rachunkowości, którego zasadniczym zadaniem jest dostarczanie informacji wewnętrznej na potrzeby podejmowania decyzji wspomagających osiągnięcie wcześniej założonych celów jednostki gospodarczej. Reguły jej prowadzenia wyznaczane są w sposób indywidualny, w zależności od potrzeb konkretnego podmiotu. Natomiast rachunkowość finansowa, adresowana jest do szerokiego grona interesariuszy, do pewnego poziomu jest zestandaryzowana i podlega regulacjom prawnym. Zasadniczym aktem, który ją reguluje na obszarze Polski jest ustawa o rachunkowości<sup>75</sup>. Ustawa ta zawiera regulacje w zakresie rachunkowości dla wszystkich jednostek objętych obowiązkiem prowadzenia ksiąg rachunkowych. Dzięki niej zasady rachunkowości wykorzystywane są w różnych jednostkach gospodarczych przedstawione są w sposób jednolity i całościowy w jednym akcie prawnym<sup>76</sup>. Oprócz ustawy o rachunkowości duże znaczenie posiadają zarządzenia ministra finansów, jak również inne szczegółowe akty prawne. Ponadto w dobie harmonizacji oraz standaryzacji rachunkowości należy wskazać krajowe standardy rachunkowości oraz międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej<sup>77</sup>.

W literaturze przedmiotu rachunkowości przypisuje się wiele funkcji (por. tabela 6) jednak za zasadniczą jej funkcję uznaje się funkcję informacyjną.

---

<sup>74</sup> *Rachunkowość finansowa*, K. Sawicki (red.), Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 1999, s. 16.

<sup>75</sup> Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz.U. z 2016 r. poz. 1047, z późn. zm. dalej zwana ustawą o rachunkowości.

<sup>76</sup> P. Szczypta, *Zasady rachunkowości*, CeDeWu, Warszawa 2017, s. 8.

<sup>77</sup> B. Nita, J. Koczar, K. Kostyk – Siekierska, *Organizacja rachunkowości podmiotów gospodarczych*, Difin, Warszawa 2017, s. 20.

**Tabela 6. Funkcje szczegółowe realizowane przez rachunkowość**

<b>Funkcja szczegółowa</b>	<b>Charakterystyka</b>
Funkcja rejestracyjna	Wiąże się z dokumentacją operacji gospodarczych, które stanowią przedmiot ewidencji oraz ujawnianiem wyników danej operacji za pomocą zapisu w księgach rachunkowych na odpowiednich kontach
Funkcja dowodowa	Ma związek z wykorzystaniem urządzeń księgowych, w tym ksiąg rachunkowych, dokumentów, sprawozdań finansowych) jako wiarygodnych dowodów w przypadku postępowań podatkowych, procesów sądowych
Funkcja kontrolna	Związana jest z ochroną posiadanych składników majątku przez niegospodarność czy nadużyciami. Dzięki tej funkcji można ocenić sytuację gospodarczą dzięki informacjom dostarczanym dla różnych szczebli zarządzania
Funkcja sprawozdawcza	Polega na sporządzeniu obowiązujących zestawień oraz sprawozdań dla odbiorców zewnętrznych oraz sprawozdań oraz raportów na potrzeby wewnętrzne jednostki gospodarczej
Funkcja optymalizacyjna	Polega na wykreowaniu podstaw do dokonywania wyboru jak najlepszych wariantów działania poprzez dostarczenie informacji, które opisują różne sytuacje decyzyjne. Sytuacje te mogą dotyczyć następujących kategorii: przychody, koszty, wynik finansowy itd.
Funkcja analityczna	Wyraża się w badaniu i interpretacji informacji dostarczonych przez system rachunkowości w postaci raportów i sprawozdań w celu oceny sytuacji finansowej i majątkowej oraz efektywności działalności i wyników finansowych jednostki gospodarczej

Źródło: P. Szczypa, *Zasady rachunkowości*, CeDeWu, Warszawa 2017, s. 14.

Rachunkowość charakteryzuje się wieloma cechami a do najważniejszych należą:

- elastyczność – rachunkowość może być dostosowana do specyfiki każdego rodzaju podmiotu gospodarczego;
- kreatywność – możliwość wyboru własnej polityki rachunkowości wpływając tym samym na tworzenie wizerunku jednostki przedstawionego w sprawozdaniu finansowym;
- uniwersalność – rachunkowość stosuje się bez względu na cel i przedmiot działania, wielkość przedsiębiorstwa, formę własności oraz warunki działania.

Aby dostarczane przez rachunkowość informacje były wiarygodne, rzetelne konieczne jest aby rachunkowość opierała się na określonych zasadach. Do nadrzędnych zasad rachunkowości zalicza się zasady: konty-

nuacji lub ciągłości działania, memoriału, ciągłości, ostrożności, przewagi treści nad formą, istotności, prawdziwego i rzetelnego obrazu<sup>78</sup>.

- **Zasada memoriałowa** – polega na ujęciu w księgach rachunkowych oraz sprawozdaniu finansowym ogółu operacji gospodarczych dotyczących danego okresu<sup>79</sup>.
- **Zasada ciągłości** – nakazuje przyjętą w przedsiębiorstwie politykę rachunkowości stosować w sposób ciągły. Bilans otwarcia roku następującego musi być identyczny z bilansem zamknięcia roku poprzedniego<sup>80</sup>.
- **Zasada ostrożnej wyceny** – w myśl tej zasady wycena zasobów majątkowych jednostki i źródeł ich pochodzenia nie może powodować zniekształcenia wyniku finansowego.
- **Zasada przewagi treści nad formą** – zasada ta jest kontrowersyjna i nie zawsze była akceptowana w przepisach prawa<sup>81</sup>. Zgodnie z tą zasadą bardziej istotne od formy w jakiej ukazywane są informacje jest to, aby były one właściwe oraz zgodne z operacjami gospodarczymi, które zachodzą w danym podmiocie<sup>82</sup>.
- **Zasada istotności** – wszystkie zdarzenia wpływające znacząco na działalność i sytuację finansową przedsiębiorstwa powinny być wykazane w sprawozdaniu finansowym.

**Zasada kontynuacji działania** – zakłada że jednostka będzie kontynuowała działalność w dającej się przewidzieć przyszłości oraz w niezmienionym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym<sup>83</sup>.

---

<sup>78</sup> B. Micherda, *Współczesna rachunkowość w kreowaniu wiarygodnego obrazu działalności jednostki gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 29.

<sup>79</sup> B. Gierusz, *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, Gdańsk 1999.

<sup>80</sup> D. Krzywda, *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 27.

<sup>81</sup> Z. Messner, J. Pfaff, *Rachunkowość finansowa*, Stowarzyszenie księgowych w Polsce, Zarząd Główny, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa.

<sup>82</sup> B. Nita, *Organizacja rachunkowości...*, op. cit., s. 14.

<sup>83</sup> B. Micherda, *Funkcje i struktura współczesnej rachunkowości*. W: *Podstawy Rachunkowości: aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 26-27.

## 2.2. Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji finansowej przedsiębiorstw

Sprawozdawczość finansowa stanowi istotny element rachunkowości, która definiuje ją jako proces kumulowania, przetwarzania a następnie komunikowania użytecznych informacji finansowych odbiorcom, którzy są nimi zainteresowani, na potrzeby podejmowanych przez nich decyzji. W danym procesie sprawozdawczość stanowi finalną fazę, od której uzależniona jest ocena ogółu działań księgowych. Użytkownicy czytając sprawozdania finansowe doceniają pracę księgowych, o ile uzyskane dane umożliwią im podjąć trafne decyzje<sup>84</sup>. Przez sprawozdawczość finansową można też rozumieć w potocznym tego słowa znaczeniu zbiór sprawozdań finansowych, które sporządzane są przez jednostkę gospodarczą zgodnie z obowiązującymi wzorami i składanych w określonych terminach. Sprawozdawczość finansowa przedstawia przebieg i osiągnięte wyniki działalności, jest instrumentem przekazu informacji ekonomicznych przesyłanych okresowo na użytek różnych szczebli zarządzania. Jest to w znacznym stopniu zależne od cech sprawozdań finansowych prezentowanych przez jednostki gospodarcze<sup>85</sup>. W ocenie zakresu informacyjnego sprawozdania finansowego ważne jest, aby ilość dostarczanych informacji nie była zbyt obszerna<sup>86</sup>.

Zgodnie z regulacjami zawartymi w ustawie o rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej, sprawozdanie finansowe jednostki sporządza się najczęściej przy założeniu kontynuacji działalności co oznacza, iż jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmnieszonym istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji bądź upadłości, chyba, że jest to niezgodne ze stanem faktycznym bądź prawnym<sup>87</sup>. Zgodnie z założeniami koncepcyjnymi sprawozdawczości finansowej głównym

---

<sup>84</sup> W. Gos i in., *Sprawozdania finansowe i ich analiza*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2017, s. 9.

<sup>85</sup> W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2005, s. 40.

<sup>86</sup> S. Jędrzejewski, N. Pyrka, N. Ronowska, *Potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie informacji finansowych w kolejnych fazach cyklu życia*, Wydawnictwo SiZ, Łódź 2016, s. 11.

<sup>87</sup> M. Garstka, *Nadrzędne zasady rachunkowości a zagrożenie kontynuacji działalności*, [w:] *Niepewność Funkcjonowania Przedsiębiorstw Bankructwa Restrukturyzacja Likwidacja*, P. Dec (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014, s. 96.

celem sprawozdań finansowych o ogólnym przeznaczeniu jest dostarczenie informacji na temat sytuacji finansowej, finansowych wyników działalności i przepływach środków pieniężnych jednostki, które są użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy podejmowaniu przez nich decyzji gospodarczych<sup>88</sup>. Obowiązek sporządzenia sprawozdania finansowego obciąża podmioty zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych, ale również te podmioty, które dobrowolnie wybrały ten sposób ewidencjonowania. Nie jest przy tym istotna forma organizacyjna prowadzenia działalności, a jedynie metoda ewidencjonowania. W wyniku tego obowiązek sporządzania sprawozdań finansowych może spoczywać zarówno na spółce kapitałowej (np. spółce akcyjnej), spółce osobowej (np. spółce partnerskiej) jak i na osobie fizycznej prowadzącej jednoosobową działalność gospodarczą. Bardzo ważne znaczenie przy jego przygotowywaniu mają dwa podstawowe założenia: kontynuacji działalności oraz memoriału. Dlatego istotnym wątkiem dyskusji nad pojęciem sprawozdania finansowego jest problem określenia możliwości kontynuowania działalności przez podmioty gospodarcze. Jednostka prowadząc swą działalność w otoczeniu, na rzecz którego świadczy usługi oraz z którego usług korzysta, jest zobowiązana do dostarczenia odpowiednich, rzetelnych informacji o rezultatach swojej działalności, a także o swojej sytuacji finansowej. Obowiązek rozliczenia się wobec otoczenia wiąże się z pewnego rodzaju odpowiedzialnością za rezultaty własnego działania i opiera się na wcześniej poddanym badaniu sprawozdaniu finansowym. Należy przy tym wspomnieć, że pojęcie „otoczenia” nie ogranicza się tutaj do tzw. otoczenia ekonomicznego lecz podlega rozszerzeniu i jest rozumiane jako otoczenie społeczne, a także środowisko naturalne<sup>89</sup>. Sprawozdania finansowe dostarczają wielu informacji dla ich odbiorców, z tego powodu powinny odznaczać się:

- przydatnością (istotnością) – pominięcie niektórych informacji lub ich zniekształcenie może wpłynąć na decyzje gospodarcze podejmowane przez użytkowników,

---

<sup>88</sup> Ustawa o rachunkowości (Dz.U. z 2016 r. poz. 1047).

<sup>89</sup> E. Burzyn, *Rola biegłych księgowych w rozwiniętej gospodarce rynkowej oraz warunki ich działania*, „Rachunkowość”, 1992, nr 7.



- wierną prezentacją – oznacza prezentowanie informacji w sposób kompletny, neutralny i nie zawierający błędów,
- porównywalnością – powinno być skonstruowane w taki sposób, aby możliwe było porównanie danych z inną jednostką lub z danymi z poprzedniego okresu,
- sprawdzalnością – zapewnienie użytkownikom, że informacje wiernie prezentują zjawiska ekonomiczne, które powinny prezentować,
- terminowością – możliwość skorzystania z informacji w czasie podejmowania decyzji przez użytkowników,
- zrozumiałością – oznacza, że użytkownik mający wiedzę z zakresu rachunkowości powinien być w stanie zrozumieć i zinterpretować podaną informację. Nie jest zatem możliwe pomijanie prezentowanych danych, szczególnie gdy są one istotne w procesie podejmowania ważnych decyzji ekonomicznych, jeżeli ich zrozumienie mogłoby sprawiać trudność przeciętnemu użytkownikowi<sup>90</sup>.

Ustawa o rachunkowości w art. 45 pkt. 2 określa dokładnie z jakich elementów składa się sprawozdanie finansowe. Należą do nich:

- **bilans** – wykazuje on stany aktywów i pasywów na dzień kończący bieżący i poprzedni rok obrotowy,
- **rachunek zysków i strat** – w którym wykazuje się oddzielnie przychody, koszty, zyski i straty oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego za bieżący i poprzedni okres sprawozdawczy,
- **informacja dodatkowa** – powinna zawierać m.in. wprowadzenie do sprawozdania finansowego, zawierające opis przyjętej polityki rachunkowości oraz dodatkowe objaśnienia do pozycji bilansu, rachunku zysków i strat, zmian w kapitale własnym oraz rachunku przepływów pieniężnych; proponowany podział zysku lub straty; podstawowe informacje dotyczące organów jednostki czy jej pracowników oraz inne istotne informacje niezbędne do zrozumienia sprawozdania finansowego danego przedsiębiorstwa.

---

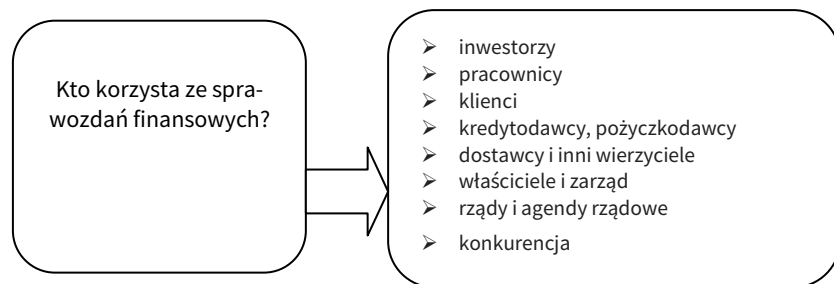
<sup>90</sup> A. Jaruga (red.), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF, MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2005, s. 29.

Jednostki kontynuujące działalność, które podlegają obowiązkowemu corocznemu badaniu mają obowiązek sporządzać w ramach sprawozdania finansowego dodatkowe dwa elementy:

- zestawienie zmian w kapitale własnym – obejmuje informacje o zmianach w poszczególnych składnikach kapitału własnego w bieżącym i poprzednim roku obrotowym,
- rachunek przepływów pieniężnych – podsumowuje przepływ środków pieniężnych w danym przedsiębiorstwie uwzględniając ich źródła i wykorzystanie. Pokazuje zmiany jakie zostały wywołane przez przepływ środków pieniężnych w aktywach i pasywach.

Informacje pochodzące ze sprawozdania finansowego stanowią podstawę podejmowanych decyzji przez jej użytkowników. Umożliwiają one ocenę sytuacji finansowej oraz wyników danej jednostki gospodarczej. Sprawozdanie finansowe służy ponadto ocenie i rozliczeniu kadry zarządzającej jednostki z osiągniętych wyników finansowych, efektywności wykorzystania majątku oraz oceny pozycji finansowej na rynku. Informacje finansowe, ujęte w sprawozdaniu finansowym, przewidziane są dla określonych potrzeb jego użytkowników<sup>91</sup> (por. ilustracja 9).

### **Ilustracja 9. Użytkownicy sprawozdań finansowych**



Źródło: W. Baran, *Podstawy rachunkowości, Sprawozdanie finansowe. Zasady. Etyka.*, Difin, Warszawa 2014, s. 42. na podstawie MSSF, 2011, s. 57-58.

<sup>91</sup> W. Baran, B. Stanisław, *Wewnętrzne mechanizmy kształtowania wiarygodności informacji finansowej*, [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, red. B. Micherda, Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 11.

Przykładowo inwestorzy wykorzystują sprawozdania finansowe przy decyzjach inwestycyjnych, agendy rządowe oceniają za ich pomocą zgodności działań jednostki z obowiązującymi regulacjami prawnymi, pracownicy mogą korzystać ze sprawozdań jednostki w celu oceny zdolności do wypełniania wobec nich zobowiązań. Dla konkurencji są one źródłem tworzenia strategii konkurencyjnej a także zapoznania się ze słabymi i mocnymi stronami swojego przeciwnika. Z kolei zarządzający wykorzystują sprawozdania finansowe przy decyzjach związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem.

Sprawozdania finansowe mogą też stanowić źródło danych, które mogą być wykorzystywane w ocenie zagrożenia upadłością. Dane pochodzące ze sprawozdania finansowego mogą być przetwarzane przez bardziej rozbudowane narzędzia pozwalające ocenić w stosunkowo prosty i skuteczny sposób zagrożenie wystąpienia przesłanek odrzucenia założenia kontynuacji działalności. Do grupy tych narzędzi należą między innymi modele wczesnego ostrzegania.

### **2.3. Systemy wczesnego ostrzegania ich powstanie**

Wiele czynników oddziałujących na kondycję przedsiębiorstwa oraz symptomy pogarszającej się sytuacji finansowej pozwala dokonać identyfikacji ryzyka upadłości we właściwym czasie. Prawidłowa ocena sytuacji zagrożenia upadłością jest możliwe między innymi dzięki systemom wczesnego ostrzegania. Odpowiednio wczesna identyfikacja tych symptomów umożliwia naprawienie obszarów, w których wystąpiła przyczyna nadchodzącego zagrożenia pogorszenia kondycji przedsiębiorstwa. Zadaniem systemu wczesnego ostrzegania jest uwidocznienie deterioracji sytuacji ekonomicznej-finansowej, wyszukiwanie związków zachodzącymi między poszczególnymi zjawiskami ekonomicznymi, które mogą doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa<sup>92</sup>. System wczesnego ostrzegania można uznać za początkowe narzędzie analityczne, które przy odpowiedniej kontroli

---

<sup>92</sup> M. Zalewska, *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku*, Difin, Warszawa 2002, s. 12.

i nadzorze przedstawia obraz sytuacji finansowo-majątkowej jednostki<sup>93</sup>. Do metod oceny zagrożenia upadłością należy zaliczyć metody klasyczne oparte na analizie wskaźnikowej oraz metody oparte na analizie dyskryminacyjnej, które bywają też określane jako systemy wczesnego ostrzegania.

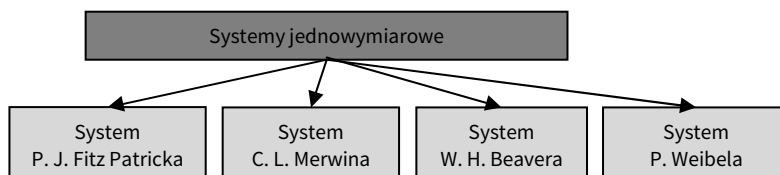
Analiza wskaźnikowa jest prosta do zastosowania. Wszechstronny stosunek do interpretacji kondycji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa, pozwala określić pozycje jednostki na rynku, osiągnięcie celów pośrednich oraz wydajność przedsiębiorstwa<sup>94</sup>. Obliczenia wynikające z analizy wskaźnikowej nie dają żadnej treściwej informacji, bez interpretacji oraz oceny wyliczonych wyników. „Analiza wskaźnikowa wymaga docieklivosti w poszukiwaniu dodatkowych informacji, rozpoznania związków przyczynowo-skutkowych, wglądu w to, co istotne i specyficzne w danym przedsiębiorstwie, umiejętności rozróżnienia tendencji od stanów chwilowych, czy o charakterze przejściowym. Tylko w ten sposób prowadzona analiza jest użyteczna dla potrzeb zarządzania przedsiębiorstwem”<sup>95</sup>. Wadą tej analizy jest natomiast fakt, że wskaźniki finansowe nie biorą pod uwagę danych pozafinansowych. Przy wykorzystaniu informacji finansowych jak i niefinansowych wpłynęłoby to na lepsze odzwierciedlenie sytuacji i położenia jednostki badanej. Ciągła ewolucja gospodarki oraz zmieniające się otoczenie przedsiębiorstwa sprawia, że wzrasta zapotrzebowanie na ostrzegające systemy przed pogarszającą się sytuacją. Jednowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania służą analizie wskaźników, uzyskanych na podstawie informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych, a w szczególności bilansu oraz rachunku zysków i strat. Analiza przeprowadzona za pomocą jednowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania jest często także zwana analizą wskaźnikową, ponieważ oblicza się wartości wskaźników oraz porównuje się z danymi uzyskanymi w minionych okresach. Obliczając poszczególne wskaźniki ustala się w jakiej kondycji jest przedsiębiorstwo, czy ma ono stabilną pozycję na rynku, czy też jest zagrożone upadłością. Autorami pierwszych tego typu modeli byli (por. ilustracja 10): P. J. Fitz Patrick, C. L. Merwin, W. H. Beaver, P. Weibel.

---

<sup>93</sup> *Ibidem*.

<sup>94</sup> J. Czerny, *Rachunkowość przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 154.

<sup>95</sup> *Ibidem*, s. 156.

**Ilustracja 10. Autorzy jednowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania**

Źródło: Opracowanie własne.

P. Weibel, w celu opracowania systemu, analizował wskaźniki finansowe 72 przedsiębiorstw (36 przedsiębiorstw niewypłacalnych i 36 przedsiębiorstw wypłacalnych). Analizowane jednostki były jednorodne pod względem wielkości, długości i miejscu działania, branży, a także formy prawnej. Ostatecznie spośród 41 wskaźników wybrał 6 wskaźników, które jego zdaniem posiadały najwyższą zdolność prognostyczną zagrożenia upadłością. Z przeprowadzonych przez niego badań wynika, że do prognozowania sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zagrożonego upadłością, potrzebne są dane bilansowe, a także wskaźniki struktury finansowania, obrotowości i płynności<sup>96</sup>.

Beaver<sup>97</sup> swoje badania ograniczył do 158 przedsiębiorstw amerykańskich (79 przedsiębiorstw wypłacalnych i 79 niewypłacalnych). Grupa ta była zróżnicowana pod względem branży (38 różnych branż zawierających handel i produkcję) natomiast homogeniczne pod względem formy prawnej jak i wielkości. Autor z 30 wskaźników wybrał tylko sześć wskaźników do zbudowania funkcji dyskryminacyjnej (modelu Beavera). Wartości wskaźników znajdujące się poniżej wartości krytycznej oznaczają wysokie ryzyko niewypłacalności. W sytuacji, gdy ponad połowa wartości wskaźników znajduje się poniżej wartości granicznej, występuje zagrożenie wystąpienia niewypłacalności jednostki. W sytuacji gdy wartości większości wskaźników osiągną wielkości z tzw. szarej strefy<sup>98</sup>, przedsiębiorstwo wymaga dokładniejszej analizy. Efektywnym narzędziem do oceny objawów

<sup>96</sup> *Ibidem*, s. 28.

<sup>97</sup> W. K. Rogowski, *Możliwości wczesnego rozpoznawania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa*, *Bank i Kredyt* 1999, nr 6, s. 60-62.

<sup>98</sup> Szarą strefą w przypadku systemów ostrzegania nazywano obszar niepewności, czyli wartości zawarte w tej strefie niejednoznacznie wskazują na zagrożenie wystąpienia niewypłacalności lub jego brak.

pogarszającej się sytuacji jednostki, prowadzących do upadłości w okresie pięciu lat przed jej rzeczywistym wystąpieniem jest analiza wskaźników finansowych. Autor modelu dodawał jednak, że nie każdy wskaźnik ma równą zdolność prognostyczną<sup>99</sup>. Wskaźniki w jego modelu dotyczyły rentowności i sprawności (po jednym) oraz płynności finansowej i zadłużenia.

C. L. Merwin swoje badania prowadził na podstawie 939 amerykańskich przedsiębiorstw (w tym 538 przedsiębiorstw „bankrutów” oraz 401 przedsiębiorstw „niebankrutów”). Wyselekcjonował na ich podstawie zestaw trzech wskaźników, które stanowią narzędzie do wczesnego ostrzegania. Grupę jednostek, którym groziła upadłość stanowiły wykreślane z rejestru handlowego w latach 1926–1936. Znaczące różnice w wynikach, opracowanych na podstawie wskaźników, które przez autora zostały uznane za najbardziej diagnostyczne, skłoniły go do zastosowanie średnich arytmetycznych wyselekcjonowanych wskaźników finansowych w stosunku do jednostek uznanych za „bankrutów” oraz „niebankrutów”<sup>100</sup>. W celu skonfrontowania jednostek będących w stanie spłacić swoje zobowiązania finansowe oraz jednostek niewypłacalnych zastosował on analizę profilową<sup>101</sup>. Wskaźniki zawarte w modelu Merwina dotyczyły relacji kapitału własnego do kapitału obcego, płynności bieżącej oraz udziału kapitału obrotowego w aktywach ogółem.

Bardziej skutecznymi narzędziami pozwalającymi ocenić zagrożenie występowania upadłością są modele wielowymiarowe (por. ilustracja 11), których autorami byli między innymi: E. I. Altmana, G. Weinricha, G. L. V. Springate’a, J. Fulmera, J. Ko i wielu innych. Analiza dyskryminacyjna stała się powszechnie używanym narzędziem prognozowania zagrożenia upadłością dzięki E. I. Altmanowi, który w 1968 r. stworzył wielowymiarowy model prognozowania upadłości podmiotów gospodarczych. Uważa się go za pioniera modelu dyskryminacyjnego wielowymiarowego. Wskaźniki użyte w tym modelu przedstawiają różne aspekty kondycji finansowej jednostki. Spośród wielu analizowanych wskaźników Altman

---

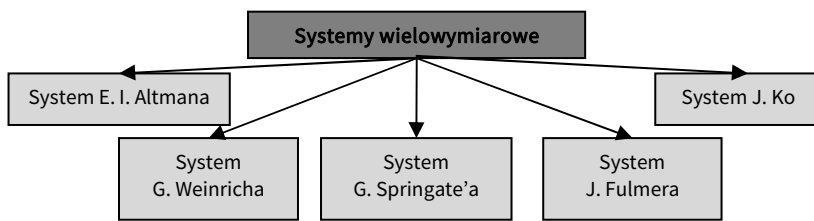
<sup>99</sup> M. Zalewska, op. cit., s. 26-27.

<sup>100</sup> *Ibidem*, s. 24.

<sup>101</sup> *Ibidem*.

wybrał pięć charakteryzujących się najlepszymi zdolnościami prognostycznymi, określając je współczynnikami Z i nadając im odpowiednie wagi autor wybrał wskaźniki uwzględniające zysk zatrzymany na potrzeby przedsiębiorstwa oraz wartość rynkową kapitału, co stanowiło problem zastosowania go w innych krajach. Model Altmana można uznać, za model mało wszechstronny w stosunku do przedsiębiorstw funkcjonujących w warunkach polskiej gospodarki, ponieważ został on stworzony do warunków amerykańskiego rynku i niedopasowany do warunków panujących na innych rynkach<sup>102</sup>.

**Ilustracja 11. Autorzy wielowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania**



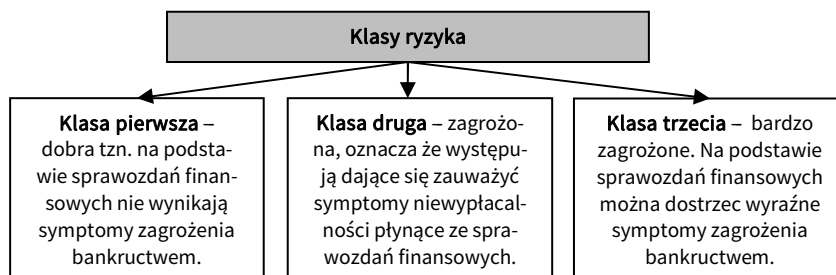
Źródło: Opracowanie własne.

Inny autor - G. Weinrich<sup>103</sup>, w celu opracowania modelu wczesnego ostrzegania przeprowadził badania w 1978 r. Do opracowania modelu posłużyło mu 88 przedsiębiorstw (44 wypłacalne, a także 44 niewypłacalne), które pochodziły ze zróżnicowanych branżowo działalności, ale były jednorodne pod względem wielkości oraz kraju prowadzenia działalności. Spośród grupy wskaźników finansowych wybrał on 8 wskaźników, do których zastosował schemat oceny punktowej<sup>104</sup> (por. ilustracja 12).

<sup>102</sup> W tym miejscu należy podkreślić, że wniosek ten dotyczy konkretnie modelu Altmana, a nie samej analizy dyskryminacyjnej jako narzędzia konstruowania modelu prognostycznego. D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 94.

<sup>103</sup> M. Zalewska, *Identyfikacja...*, op. cit., s. 34-35; W. K. Rogowski, *Możliwości wczesnego rozpoznawania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 6, s. 66-68.

<sup>104</sup> W zależności na jakim poziomie znajduje się wartość wskaźnika należy zakwalifikować go ocenie od 1 do 5 punktów, przy czym 1 oznacza sytuację dobrą, natomiast 5 sytuację złą, wyodrębniając w ten sposób trzy klasy ryzyka.

**Ilustracja 12. Klasy ryzyka według Weinricha**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Zalewska, *Identyfikacja...*, op. cit., s. 34-35.

Kolejnym przykładem wykorzystania analizy dyskryminacyjnej do oceny kondycji przedsiębiorstw amerykańskich jest model Fulmer'a<sup>105</sup>. Autor z grupy wskaźników finansowych wybrał 40, które jego zdaniem charakteryzowały się najwyższą zdolnością predykcyjną. Do analizy wybrał wstępnie 60 przedsiębiorstw o przeciętnej wartości aktywów 455 tys. USD. Z grupy tej następnie dziewięć przedsiębiorstw, które jego zdaniem najbardziej nadawały się do porównań. W kolejnym etapie podzielił wybrane jednostki na podmioty uznane za „bankrutów” oraz „niebankrutów”. Skuteczność modelu została określona na poziomie 98% w przypadku analizy jednostek na rok przed ogłoszeniem upadłości oraz 81% w sytuacji przewidywania z dwuletnim okresem wyprzedzania.

Stosowanie wielu modeli jednowymiarowych do oceny sytuacji jednostek zagrożonych upadłością wiązało się z niejednoznacznością prognoz, a duża liczba różnych wskaźników finansowych utrudniała jednoznaczną ocenę zagrożenia upadłością. Dlatego przy ocenie ryzyka powstania niewypłacalności zawężono liczbę głównych grup wskaźników do: wskaźników płynności finansowej, wskaźników obrotowości lub efektywności, wskaźników rentowności oraz wskaźników zadłużenia. Bardziej skutecznym narzędziem predykcji okazała się jednak ocena sytuacji finansowej za pomocą modeli dyskryminacyjnych, która z grupy przedsię-

<sup>105</sup> T. Waściński, A. Dudkowska, *Ocena ryzyka upadłości wybranych spółek branży budowlanej*, „Ekonomiczny i Analiz” 2017, Nr 2t. 27, s. 225.



biorstw pozwoliła wyodrębnić przedsiębiorstwa znajdujące się w trudnej sytuacji finansowej. Podstawowa różnica pomiędzy obu metodami polega na tym, że wskaźniki w analizie jednowymiarowej analizowano osobno, natomiast w analizie wielowymiarowej jako system. Oznacza to, że podstawą oceny kondycji finansowej jednostki gospodarczej są wskaźniki finansowe, jednak w analizie wielowymiarowej występuje dodatkowo funkcja dyskryminacji. Modele analizy dyskryminacyjnej nie są wolne od wad, gdyż ich wyniki nie zawierają wielu czynników, które mogą mieć znaczenie przy ocenie kondycji ekonomiczno finansowej podmiotu, takich jak: jego pozycja na rynku, doskonalenia efektywności organizacji w wielu płaszczyznach, możliwości rozwoju i wielu innych niemierzalnych czynników mających duży wpływ na ogólną kondycję jednostki gospodarczej, jak choćby nastroje wśród pracowników, czy też jakość zarządzania.

## **2.4. Modele dyskryminacyjne dla polskiej gospodarki**

Ze względu na zróżnicowane warunki ekonomiczne oraz różne systemy rachunkowości modele zaproponowane przez zagranicznych naukowców nie znalazły zastosowania w innych krajach. Zdolności prognostyczne tych modeli nie były w Polsce zadowalające, dlatego postanowiono opracować modele, które uwzględniły specyfikę polskiej gospodarki i z tego powodu będące bardziej skuteczne do oceny przedsiębiorstw działających w Polsce. Jednym ze stworzonych modeli, dostosowany do specyfiki przedsiębiorstw działających w warunkach polskiej gospodarki, został opracowany przez M. Pogodzińską i S. Sojaka<sup>106</sup>. W celu opracowania modelu analizie poddano 10 przedsiębiorstw działających na terenie byłego województwa wrocławskiego. W grupie tej znalazły się 4 przedsiębiorstwa przemysłowe, 2 rolnicze, 2 budowlane, oraz 2 handlowe. Badane przedsiębiorstwa podzielono na dwie grupy, w których znalazły się: 4 jednostki, które przetrwały oraz 6 uznanych za bankrutów. Opracowana funkcja dyskryminacyjna wykorzystywała w swej konstrukcji wskaźnik płynności szybkiej oraz marżę brutto. Skuteczność tego modelu w stosunku do przedsiębiorstw nale-

---

<sup>106</sup> M. Pogodzińska, S. Sojak, *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw* [w:] AUNC, *Ekonomia XXV*, Zeszyt 299, Toruń 1995, s. 53-61.

zących do próby uczącej się wynosiła 80%. W modelu tym, warto zwrócić uwagę na fakt wykorzystania w interpretacji przedziału wartości funkcji dyskryminacyjnej tzw. szarej strefy<sup>107</sup>.

W kolejnym modelu dla polskiej gospodarki, który został opracowany przez J. Gajdkę i D. Stosa<sup>108</sup> kładziono nacisk na wskaźniki udziału kapitałów obcych w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa oraz rentowności sprzedaży, natomiast uznawano, że pozostałe wskaźniki finansowe mają mniejsze znaczenie. W badanej grupie było 34 przedsiębiorstwa<sup>109</sup>. Na podstawie ich sprawozdań finansowych obliczono wybrane wskaźniki finansowe. Spośród grupy 20 wskaźników do końcowego wzoru zostało zakwalifikowanych pięć z nich. Funkcję tą oszacowano za pomocą techniki liniowej wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej.

Innym modelem stworzonym dla polskiej gospodarki był tzw. model poznański, który został stworzony przez zespół naukowców, w skład którego wchodził: M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki<sup>110</sup>. Model ten został opracowany na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych 100 spółek prawa handlowego działających na terenie Polski, sporządzonych za lata 1999-2002. Autorzy dobrali przedsiębiorstwa w pary (50 jednostek kontynuujących działalność oraz 50 upadłych). Oszacowana za pomocą techniki liniowej wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej funkcja oparta została na jednej stałej oraz czterech wskaźnikach finansowych. W modelu poznańskim znaczącą rolę odgrywa wskaźnik rentowności sprzedaży, a także wskaźnik udziału kapitału stałego w finansowaniu całego majątku jednostki. Zdaniem autorów modelu jeśli na podstawie obliczeń uzyskany zostanie wynik większy od zera to oznacza, że jednostka nie jest zagrożona upadłością, w przeciwnym przypadku przedsiębiorstwo należy zaliczyć do grupy zagrożonych upadłością. Zdaniem wielu autorów, analizy z wykorzystaniem tego modelu charakteryzowały się dużą sku-

---

<sup>107</sup> Otrzymana wartość dla tak stworzonego przedziału nie pozwala jednoznacznie określić zagrożenia upadłością.

<sup>108</sup> B. Prusak, *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005, s. 130-133.

<sup>109</sup> Sprawozdania finansowe jednostek znajdujących się w złej kondycji finansowej, wykorzystanych w analizie pochodziły z roku poprzedzającego rok ogłoszenia ich upadłości.

<sup>110</sup> M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki, *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji” 2004, Nr 6/2004, s. 35-39.

tecznością prognoz, gdyż pozwolił on na prawidłową ocenę 96% spółek, w tym 92% upadłych spółek i 100% spółek w dobrej kondycji<sup>111</sup>.

Inny autor A. Hołda<sup>112</sup> w celu opracowania modelu przeprowadził badania na podstawie 80 przedsiębiorstw (40 jednostek, które upadły<sup>113</sup> oraz 40 kontynuujących działalność). Model stworzony na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych, sporządzonych za lata 1993-1996. Spośród grupy 28 wskaźników do końcowego wzoru zostało zakwalifikowanych pięć z nich. Ostatecznie w funkcji wykorzystano: wskaźnik bieżącej płynności, wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik zyskowności majątku, wskaźnik obrotu zobowiązaniami, wskaźnik rotacji majątku. Sprawność ogólna modelu kształtowała się na poziomie 92,5%. Ocena kondycji przedsiębiorstwa i jej szczegółowa interpretacja pozwalająca oddzielić jednostki kontynuujące działalność od zagrożonych bankructwem (por. tabela 6).

**Tabela 6. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu**

Wartość wskaźnika ZH	Ocena kondycji przedsiębiorstwa
mniejsza lub równa minus 0,3	wysokie ryzyko bankructwa przedsiębiorstwa
większa od minus 0, 3 i mniejsza niż 0,1	poziom ryzyka bankructwa nie jest określony
wyższa lub równa 0,1	jednostka niezagrożona niewypłacalnością

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Hołda, op. cit., s. 306-310.

Kolejnym przykładem wykorzystania analizy dyskryminacyjnej do oceny kondycji przedsiębiorstw dla polskiej gospodarki jest model D. Hadasik<sup>114</sup>. Autorka przedstawiła dziewięć modeli zbudowanych z wykorzystaniem liniowej wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej. Do ich określenia wykorzystano sprawozdania finansowe przedsiębiorstw państwowych, spółdzielni, spółek akcyjnych oraz spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Do zbudowania modeli użyła przedsiębiorstw znajdujących się

<sup>111</sup> J. Kisielewska, A. Waszkowski, *Polskie modele do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw i ich weryfikacja*, s. 24, wydanie elektroniczne: [http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ\\_2010\\_nr82\\_s17.pdf](http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2010_nr82_s17.pdf), data wyświetlenia 27.04.2018.

<sup>112</sup> A. Hołda, *Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej ZH*, Rachunkowość nr 5/2001, s. 306-310.

<sup>113</sup> Sprawozdania finansowe jednostek znajdujących się w złej kondycji finansowej, wykorzystanych w analizie pochodziły z roku poprzedzającego rok ogłoszenia ich upadłości.

<sup>114</sup> D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 133-175.

w dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej oraz jednostek zagrożonych upadłością<sup>115</sup>. Zdaniem autorki z przedstawionych przez nią modeli najlepszą sprawność ogólną miał model 6. D. Hadasik w swoim modelu zdefiniowała wartość graniczną, która wynosi 0. W sytuacji, gdy wynik obliczony za pomocą funkcji dyskryminacyjnej będzie większy od 0, oznacza brak zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa, natomiast gdy wynik będzie mniejszy od 0, to jednostka zagrożona niewypłacalnością.

Autorem, który prowadził badania nad modelami oceny zagrożenia kondycji przedsiębiorstw był również B. Prusak<sup>116</sup>. Opracował on cztery modele na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych 40 przedsiębiorstw produkcyjnych niezagrażonych upadłością oraz 40 upadłych jednostek produkcyjnych. W celu opracowania modelu P1 oraz P2, analizie poddano sprawozdania finansowe, przedsiębiorstw zróżnicowanych branżowo, które pochodziły z lat 1998-2002. Dodatkowo w celu określenia jakości modeli, w ramach tzw. próby testowej wyodrębnione zostały przedsiębiorstwa nie pogrupowane parami, względem prowadzonej działalności (39 jednostek niezagrażonych upadłością oraz 39 bankrutów). Autor oszacował funkcje za pomocą techniki liniowej wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej. Funkcja P1 pozwala wykryć zagrożenie upadłością na rok przed jej wystąpieniem, a funkcja P2 na dwa lata przed jej wystąpieniem. Ocena kondycji przedsiębiorstwa i jej szczegółowa interpretacja pozwalała oddzielić jednostki kontynuujące działalność od zagrożonych bankructwem (por. tabela 7).

**Tabela 7. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu B. Prusaka**

Wartość wskaźnika	Ocena kondycji przedsiębiorstwa
mniej niż -0,13	przedsiębiorstwo zagrożone upadłością znajduje się w złej kondycji majątkowo-finansowej;
-0,13 do 0,65	problemy oceny kondycji przedsiębiorstwa bez dokładniejszej analizy tzw. szara strefa;
więcej niż 0,65	przedsiębiorstwo znajduje się w dobrej kondycji finansowej i jest niezagrażone upadłością.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: B. Prusak, op. cit., s. 151.

<sup>115</sup> Przedsiębiorstwa, które złożyły w latach 1991-1997 wniosek o ogłoszenie upadłości zakwalifikowała do „upadłych”.

<sup>116</sup> B. Prusak, op. cit., s. 149-155.

Następnym przykładem wykorzystania analizy dyskryminacyjnej dla polskiej gospodarki jest model D. Wierzby. Powstał on na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych 48 przedsiębiorstw (24 przedsiębiorstw zagrożonych upadłością oraz 24 o dobrej kondycji finansowej). Dla przedsiębiorstw bankrutów<sup>117</sup>, autor zastosował dane ze sprawozdań finansowych obejmujących rok poprzedzający rok ogłoszenia ich upadłości, które pochodziły z lat 1995-1998. Autor dopasował przedsiębiorstwa parami (do bankrutów zostały dopasowane jednostki będące w dobrej kondycji) według kryterium prowadzenia podobnej działalności oraz wielkości sumy bilansowej<sup>118</sup>. Funkcję tą oszacowano za pomocą techniki linowej wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej. Wartością krytyczną w opisywanym modelu jest 0. Wysoka wartość wskaźnika (większa od 0) wyznaczonego za pomocą funkcji dyskryminacyjnej oznacza, że przedsiębiorstwo znajduje się w dobrej kondycji finansowej, natomiast wynik obliczony za pomocą funkcji jest ujemny oznacza, że jednostka jest zagrożona upadłością.

Pod przewodnictwem E. Mączyńskiej w Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk opracowano grupę modeli z wykorzystaniem analizy dyskryminacyjnej do oceny zagrożenia finansowego przedsiębiorstw. Modele powstały na podstawie sprawozdań finansowych 80 przedsiębiorstw (40 przedsiębiorstw niezagrażonych upadłością oraz 40 bankrutów), sporządzonych za lata 1997-2001. Autorka w 1994 roku dokonała adaptacji funkcji O. Jacobsa i stworzyła model o bardzo dobrej wartości prognostycznej. W celu dokonania prawidłowej interpretacji obliczonego wyniku za pomocą funkcji, przyjmuje się kryteria pozwalające rozróżnić jednostki kontynuujące działalność od zagrożonych bankrutem (por. tabela 8).

---

<sup>117</sup>Grupa bankrutów obejmowała przedsiębiorstwa, których upadłość została ogłoszona wyrokiem sądu lub wobec których trwało postępowanie układowe.

<sup>118</sup>B. Prusak, op. cit., s. 137.

**Tabela 8. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu****E. Mączyńskiej**

Nazwa modelu	Kryterium
Model Mączyńskiej	ZM < 0, oznacza to, że przedsiębiorstwo jest zagrożone upadłością; ZM = 0 wartość graniczna 0 < ZM < 1 przedsiębiorstwo o słabej kondycji finansowej, ale nie jest zagrożone upadłością. 1 ≤ ZM ≤ 2 przedsiębiorstwo ma dobrą kondycję finansową, ZM > 2 przedsiębiorstwo ma bardzo dobrą kondycję finansową.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kryterium stworzonego dla tego modelu.

Kolejnym modelem do oceny kondycji przedsiębiorstw, dostosowanym do specyfiki przedsiębiorstw działających w warunkach polskiej gospodarki jest model opracowany przez J. Gajdkę i D. Stosa. Funkcja oszacowana przez autorów oparta jest na jednej stałej i pięciu wskaźnikach finansowych (por. tabela 9). Konstrukcja modelu:

$$Z = 0,773206 - 0,085642 \cdot X_1 + 0,000775 \cdot X_2 + 0,922098 \cdot X_3 + 0,653599 \cdot X_4 - 0,59469 \cdot X_5$$

**Tabela 9. Zmienne użyte do konstrukcji modelu Z**

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	X <sub>1</sub>	Przychody ze sprzedaży	Przeciętny stan aktywów
2.	X <sub>2</sub>	Przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych	Koszty działalności podstawowej * 360
3.	X <sub>3</sub>	Wynik finansowy netto	Przeciętny stan aktywów
4.	X <sub>4</sub>	Wynik finansowy brutto	Przychody ze sprzedaży netto
5.	X <sub>5</sub>	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	Aktywa ogółem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Zbych, *Ocena zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością przy zastosowaniu finansowych wskaźników syntetycznych*, "Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2001, nr 4, s. 36.

Wskaźniki występujące w funkcji opracowanej przez M. Hamrola, B. Czajkę oraz M. Piechockiego (por. tabela 10). Funkcja oparta na jednej stałej oraz czterech wskaźnikach finansowych ma następującą postać:

$$Z_{HCP} = 3,562 \cdot X_1 + 1,588 \cdot X_2 + 4,288 \cdot X_3 + 6,719 \cdot X_4 - 2,368$$

**Tabela 10. Zmienne użyte do konstrukcji modelu  $Z_{HCP}$** 

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	$X_1$	Zysk netto	Majątek całkowity
2.	$X_2$	Majątek obrotowy – zapasy	Zobowiązania krótkoterminowe
3.	$X_3$	Kapitał stały	Majątek całkowity
4.	$X_4$	Wynik finansowy ze sprzedaży	Przychody ze sprzedaży

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Tłuczak, *Zastosowanie dyskryminacyjnych modeli przewidywania bankructwa do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2013, nr2(34), s. 428.

Efektom przeprowadzonych badań przez D. Hadasik (por. tabela 11) dotyczących zastosowania analizy dyskryminacyjnej do oceny zagrożenia kondycji przedsiębiorstw był model o funkcji  $Z_{HD}$  wyrażonej wzorem:

$$Z_{HD} = 2,36261 + 0,365425 \cdot X_1 - 0,765526 \cdot X_2 - 2,40435 \cdot X_3 + 1,59079 \cdot X_4 + 0,00230258 \cdot X_5 - 0,0127826 \cdot X_6$$

**Tabela 11. Zmienne użyte do konstrukcji modelu  $Z_{HD}$** 

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	$X_1$	Aktywa bieżące	Zobowiązania bieżące
2.	$X_2$	Aktywa bieżące - zapasy	Zobowiązania bieżące
3.	$X_3$	Zobowiązania ogółem	Aktywa ogółem
4.	$X_4$	Aktywa bieżące – zobowiązania krótkoterminowe	Pasywa ogółem
5.	$X_5$	Należności	Przychody ze sprzedaży
6.	$X_6$	Zapasy	Przychody ze sprzedaży

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Tłuczak, op. cit., s. 426.

M. Pogodzińska i S. Sojak do oceny sytuacji finansowej jednostek wykorzystali wskaźnik płynności szybkiej oraz marżę zysku brutto (por. tabela 12). Model określany jest wzorem:

$$Z_{PS} = 0,644741 \cdot X_1 + 0,912304 \cdot X_2$$

**Tabela 12. Zmienne użyte do konstrukcji modelu  $Z_{PS}$** 

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	$X_1$	Aktywa obrotowe - zapasy	Zobowiązania krótkoterminowe
2.	$X_2$	Wynik brutto	Przychody ze sprzedaży

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Pogodzińska, S. Sojak, *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw* [w:] AUNC, *Ekonomia XXV*, z. 299, Toruń 1995, s. 57.

Wykorzystanie modelu dyskryminacyjnego B. Prusaka w ocenie zagrożenia finansowego polskich przedsiębiorstw (por. tabela 13). Model przedstawia się następująco:

$$P1 = 6,5245 \cdot X_1 + 0,1480 \cdot X_2 + 0,4061 \cdot X_3 + 2,1754 \cdot X_4 - 1,5685$$

**Tabela 13. Zmienne użyte do konstrukcji modelu P1**

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	X <sub>1</sub>	Wynik z działalności operacyjnej	Wartość średnia sumy bilansowej
2.	X <sub>2</sub>	Koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)	Wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych oraz krótkoterminowych zobowiązań finansowych)
3.	X <sub>3</sub>	Aktywa obrotowe	Zobowiązania krótkoterminowe
4.	X <sub>4</sub>	Wynik z działalności operacyjnej	Przychody netto ze sprzedaży

Źródło: Opracowanie własne na podstawie B. Prusak, *Nowoczesne...*, op. cit., s. 151.

Efektom przeprowadzonych badań przez E. Mączyńską dotyczących zastosowania analizy dyskryminacyjnej do oceny zagrożenia kondycji przedsiębiorstw był model o następującej postaci (por. tabela 14). Postać funkcji Z<sub>M</sub> wyrażona jest następującym wzorem:

$$Z_M = 1,5 \cdot X_1 + 0,08 \cdot X_2 + 10 \cdot X_3 + 5 \cdot X_4 + 0,3 \cdot X_5 + 0,1 \cdot X_6$$

**Tabela 14. Zmienne użyte do konstrukcji modelu Z<sub>M</sub>**

Lp.	Oznaczenie	Licznik	Mianownik
1.	X <sub>1</sub>	Zysk brutto + amortyzacja	Zobowiązania
2.	X <sub>2</sub>	Suma bilansowa	Zobowiązania
3.	X <sub>3</sub>	Wynik finansowy brutto	Suma bilansowa
4.	X <sub>4</sub>	Wynik finansowy brutto	Przychody ze sprzedaży
5.	X <sub>5</sub>	Zapasy	Przychody ze sprzedaży
6.	X <sub>6</sub>	Przychody ze sprzedaży	Suma bilansowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Mączyńska, *Ocena kondycji przedsiębiorstwa (uproszczone metody)*, „Życie Gospodarcze” 1994, nr 38, s. 44.

Analizując polskie modele ostrzegające przed upadłością, należy podkreślić, że wielu z autorów miało ograniczony dostęp do danych finansowych jednostek upadłych bądź zagrożonych upadłością<sup>119</sup>. Modele szaco-

<sup>119</sup> T. Korol, *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 130.



wane na podstawie danych kryteriów powinny uwzględniać także dodatkowe informacje specyficzne dla jednostek analizowanych mających np. różną formę prawną. Ciągłe zmiany zachodzące w gospodarce polskiej sprawiają, że przedstawione modele stają się nieaktualne i nie odzwierciedlają wszystkich sygnałów świadczących o możliwości wystąpienia upadłości.

## Rozdział 3

# Upadłość i jej skutki dla współczesnego przedsiębiorstwa oraz zasady wyceny bilansowej

---

### 3.1. Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości

Na powstanie zagrożenia upadłością może mieć wpływ wiele czynników takich jak: koniunktura gospodarcza, tempo wzrostu i rozwoju gospodarki, czynniki związane z zarządzaniem wiedzą oraz informacją. W warunkach cywilizacji opartej na wiedzy ten ostatni czynnik można uznać za główny i odgrywający kluczową rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. W praktyce z pojęciem upadłości utożsamiane jest bardzo często pojęcie bankructwa i bywa, że stosowane są one zamiennie. Podejście takie nie jest prawidłowe, gdyż bankructwo to termin z zakresu ekonomii, a upadłość to już termin prawny<sup>120</sup>. Można stwierdzić, że aby można było ogłosić upadłość przedsiębiorstwa musi być ono wcześniej bankrutem, czyli spełniać przesłanki do ogłoszenia upadłości. W praktyce każde przedsiębiorstwo może być bankrutem wielokrotnie a upadłość może być ogłoszona tylko raz. Bankructwo jest zatem stanem głębokiego kryzysu przedsiębiorstwa. Upadłość jednostki gospodarczej, jest często kojarzona z czymś złym – często z katastrofą finansową. Zazwyczaj na myśl ogłoszenia upadłości pojawiają się sprzeciwy pracowników i żądania interesariuszy mające na celu dalsze funkcjonowanie podmiotu. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy przedsiębiorstwo pełni ważne funkcje w gospodarce, np. zatrudnia wielu pracowników czy funkcjonuje w strategicznym sektorze państwa, itp. Podejście to nie jest jednak prawidłowe, ponieważ trzeba sobie uświadomić, iż w konkurencyjnym rynku zawsze istniały, istnieją i będą zapewne istnieć jednostki słabsze i silniejsze, a wśród nich te pierwsze są często skazane na upadłość. Zatem upadłość można uznać za jedną z cech funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zdaniem J. Schumpetera upadłość oznacza „twórcze niszczenie”, eliminację tych przedsiębiorstw, które trwonią wartość

---

<sup>120</sup> E. Mączyńska, S. Morawska, *Efektywność procedur upadłościowych*, SGH, Warszawa 2015, s. 71-74.

zamiast ją tworzyć, dzięki czemu powstają lepsze warunki do tworzenia nowych przedsiębiorstw<sup>121</sup>. Według R.W. Rahna sprawą normalną jest, że nie każdy biznes musi się udać. Ludzie uczą się na błędach, nawet większość z największych przedsiębiorców zanim osiągnęli sukces, wcześniej kierowali przedsiębiorstwami, wobec których została ogłoszona upadłość, np. m.in. Henry Ford<sup>122</sup>. Występuje wiele teorii upadłości różniących się od siebie w zależności od sposobu rozumienia przedsiębiorstwa. Inne spojrzenie na upadłość jednostki będzie miał np. jej akcjonariusz czy właściciel, a zupełnie odmienne menedżer (por. tabela 15). Najbardziej uniwersalną teorią jest teoria biologiczna, rozpatrująca upadłość jako coś zupełnie naturalnego, postrzegając je jako ostatni etap cyklu życia jednostki gospodarczej.

**Tabela 15. Różne teorie bankructwa w wybranych teoriach przedsiębiorstwa**

<b>Neoklasyczna teoria A. Marshalla</b>	Upadłość to konsekwencja odstąpienia przedsiębiorstwa od maksymalizacji zysku. Wpływa korzystnie na gospodarkę, poprzez wpływanie na zmianę zaangażowania zasobów.
<b>Teoria przedsiębiorczości J. Schumpetera</b>	Upadłość nieefektywnych i nieinnowacyjnych przedsiębiorstw jest warunkiem rozwoju gospodarki.
<b>Teorie biologiczne</b>	Bankructwo jest naturalnym elementem cyklu życia przedsiębiorstwa.
<b>Teorie menedżerskie</b>	Warunkiem do uniknięcia bankructwa jest realizacja celów zarządzających. Upadłość wyklucza korzyści menedżerów oraz jest niekorzystna dla właścicieli i innych grup związanych z przedsiębiorstwem.
<b>Teoria wartości dla akcjonariuszy</b>	Dążenie do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy zapewnia przetrwanie jednostki w dłuższym okresie. Upadłość wyklucza realizację maksymalizacji wartości, jest zatem niekorzystna dla właścicieli podmiotu.
<b>Nurty instytucjonalne</b>	Skala i tempo procesów upadłościowych są uwarunkowane poprzez jakość instytucjonalnej infrastruktury upadłości. Bankructwo spowodowane istnieniem kosztów transakcyjnych i problemu agencji może wpłynąć negatywnie na mikro- i makroekonomię.

Źródło: M. Pieńkowska, *Ujęcie upadłości w teorii przedsiębiorstwa*, w: *Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, red. E. Mączyńska, „Materiały i Prace IFGN”, t. XCII, Warszawa 2005.

<sup>121</sup> J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, PWN, Warszawa 1995, s. 110-111.

<sup>122</sup> T. Korol, B. Prusak, *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 9-10.

Bankructwo nie zawsze musi oznaczać upadłość w rozumieniu prawa, lecz prawie każda upadłość w aspekcie prawnym oznacza bankructwo ekonomiczne. Upadłość w sensie prawnym w przeciwieństwie do bankructwa ekonomicznego jest ustalana sądownie. Można ją określić jako specyficzny rodzaj przymusu zaspokojenia wierzytelności, dopuszczalnego w wypadku niewypłacalności dłużnika i skierowanego do całego jego majątku<sup>123</sup>. Pojęcie upadłości z prawnego punktu widzenia oznacza postępowanie prawne składające się z określonych procedur jak, np. ogłoszenie upadłości jednostki gospodarczej, przeprowadzenie procesu upadłościowego, wycena likwidowanych zasobów, itp. Zgodnie z artykułem 5 prawa upadłościowego<sup>124</sup>, zdolność upadłościową posiadają przedsiębiorcy<sup>125</sup>. Na podstawie art. 11 prawa upadłościowego podstawą ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność, czyli stan, w którym:

- ✓ dłużnik nie jest w stanie regulować swoich wymagalnych zobowiązań przez okres przekraczający trzy miesiące,
- ✓ wartość majątku osób prawnych<sup>126</sup> jest mniejsza od zobowiązań pieniężnych a stan ten utrzymuje się przez okres dłuższy niż 24 miesiące, nawet jeśli dłużnik zachowuje zdolność płatniczą i terminowo realizuje swoje zobowiązania. Trzeba jednak pamiętać, że do zobowiązań nie należy wliczać kapitałów: zakładowego, zapasowego, rezerwowego, gdyż mają one zostać spłacone dopiero po zaspokojeniu obcych zobowiązań<sup>127</sup>.

Aby zostało rozpoczęte postępowanie upadłościowe, po zaistnieniu powyższych przesłanek konieczne jest, aby dłużnik posiadał majątek o wartości pozwalającej na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego<sup>128</sup>. W przypadku niespełnienia tego warunku sąd ma obowiązek oddalić wnioski o ogłoszenie upadłości. Natomiast w przypadku, gdy część tego majątku jest obciążona, m.in. hipoteką czy zastawem, a pozostały,

<sup>123</sup> S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i układowe*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2000, s. XV.

<sup>124</sup> Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, (Dz. U. 2003r. nr 60 poz. 535), zwane dalej prawem upadłościowym.

<sup>125</sup> W praktyce gospodarczej występuje również procedura upadłości konsumenckiej jest to jednak zupełnie inny proces niż upadłość przedsiębiorcy. W opracowaniu pojęcie upadłości należy rozumieć wyłącznie upadłość przedsiębiorców.

<sup>126</sup> Np. spółka akcyjna czy spółka z o.o. albo jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, którym została przyznana zdolność prawna.

<sup>127</sup> M. Allerhand, *Prawo upadłościowe*, Wydawnictwo Studio Stu, Bielsko-Biała 1999, s. 30.

<sup>128</sup> Art. 13 prawa upadłościowego.

nieobciążony majątek może nie wystarczyć na zaspokojenie kosztów tego postępowania sąd może oddalić taki wniosek<sup>129</sup>. W praktyce z terminem bankructwa bywają związane są również inne określenia takie jak niewypłacalność, brak płynności, niepowodzenie finansowe lub likwidacja przedsiębiorstwa. Pojęcia te jednak nie są do końca zbieżne i mówią o przesłankach upadłości w sensie prawnym należy mieć zawsze na myśli niewypłacalność. Najczęściej jest to przypadek, gdy wartość rynkowa majątku przedsiębiorstwa<sup>130</sup> nie wystarcza na spłatę wszelkich jego zobowiązań. W praktyce może również wystąpić sytuacja, że przedsiębiorstwo będąc wypłacalne będzie miało bardzo niską płynność finansową lub odwrotnie może być niewypłacalne ale zachowywać wysoką płynność finansową. Jednak bardzo niska płynność nie musi oznaczać problemów z dochodowością przedsięwzięcia a może wynikać jedynie z nieodpowiedniego zarządzania jego finansami bądź niedopatrzenia, niedopilnowania spłacenia zobowiązania na czas. Jest wówczas prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwo wywiąże się ze swoich zobowiązań tylko w późniejszym terminie. Niska płynność nie oznacza zatem niewypłacalności. Stosowane potocznie określenie niepowodzenia finansowego jest znacznie szerszym terminem, niekoniecznie związanym z ogłoszeniem upadłości. Może ono oznaczać konieczność ogłoszenia upadłości, ale może też oznaczać prowadzenie działalności gospodarczej, która nie przynosi ekonomicznych korzyści. Likwidacja jest bardzo często następstwem ogłoszenia upadłości przez sąd i ma na celu zakończenie jej działalności poprzez wykreślenie podmiotu z rejestru. Może się jednak zdarzyć, że nie jest ona powiązana z upadłością a wynika z decyzji właścicieli. Wtedy następuje spieniężenie majątku spółki, spłata zobowiązań i podział środków proporcjonalnie do udziałów<sup>131</sup>. Jednak w takim przypadku w rachunkowości stosuje się ana-

---

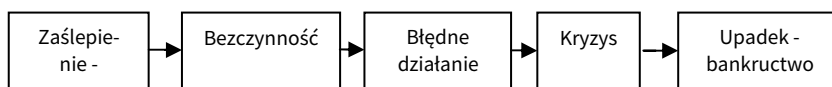
<sup>129</sup> T. Korol, B. Prusak, *Upadłość przedsiębiorstw ...*, op. cit., s. 13.

<sup>130</sup> Prawo upadłościowe jako jedną z przesłanek niewypłacalności określa jako stan, w którym majątek nie wystarcza na spłatę zobowiązań. Nie podaje jednak sposobu wyceny majątku i dlatego na tym gruncie mogą powstać rozbieżności w interpretacjach przepisów. Stan ten można rozumieć jako mniejszą wartość aktywów od zobowiązań, zaprezentowanych w bilansie sporządzonym zgodnie z ustawą o rachunkowości. Jednak wartość majątku w takim bilansie w żaden sposób nie oddaje jego wartości ekonomicznej. Można się domyślać, że gdyby ustawodawcy chodziło o tego rodzaju wycenę to określiliby to zgodnie z nazewnictwem stosowanym w rachunkowości, czyli wartość aktywów zaprezentowana w bilansie jest mniejsza niż wartość zobowiązań. Zdaniem autorki znacznie lepiej sens ekonomiczny wartości majątku oddaje wycena rynkowa majątku przedsiębiorstwa lub wycena całego przedsiębiorstwa.

<sup>131</sup> T. Korol, B. Prusak, *Upadłość przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 15-16.

logiczne rozwiązania jak w przypadku ogłoszenia upadłości<sup>132</sup> jednak w tym przypadku nie znajdują rozwiązania zawarte w prawie upadłościowym. Dlatego można powiedzieć, że likwidacja i upadłość w rachunkowości są procesami bardzo zbieżnymi zaś na gruncie prawnym są zupełnie różnymi pojęciami. Zjawiska upadłości i likwidacji mogą być poprzedzone i wynikać z kryzysu dlatego, choć kryzys nie stanowi przesłanki uznania jednostki za niewypłacalną stanowi istotny etap w rozważaniach na temat upadłości. E. Weitzel i E. Johnson wskazują pięcioetapowe pojawienie się kryzysu w przedsiębiorstwie (por. ilustracja 13).

**Ilustracja 13. Etapy pojawienia się kryzysu w przedsiębiorstwie**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Zelek, *Upadłość przedsiębiorstwa jako skutek kryzysu finansowego*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 7-8, s.47.

Doświadczenia podmiotów gospodarczych, które przeżywają sytuacje kryzysowe jako najpoważniejszy problem jego uniknięcia wskazują umiejętność identyfikacji zagrożeń pojawiających się w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Zbyt optymistyczne podejście w samoocenie działalności przedsiębiorstwa skutkuje bezczynością i możliwością popełniania błędów przez menedżerów, co prowadzi do kryzysu, który może zakończyć się bankructwem<sup>133</sup>. Należy jednak przypomnieć, że samo wystąpienie kryzysu nie stanowi przesłanki odrzucenia założenia kontynuacji działalności. W takiej sytuacji jednostka może zamieścić informację o jego wystąpieniu w informacji dodatkowej, może utworzyć rezerwy na ewentualne koszty wynikające z kryzysu, jednakże sam fakt jego wystąpienia nie powinien mieć wpływu na zmianę metod wyceny. Kryzys ma zatem bardzo ograniczony wpływ na sprawozdanie finansowe, choć trudno stwierdzić, że nie ma żadnego wpływu.

<sup>132</sup> Wynika to z faktu, że w obu przypadkach nie można zastosować założenia kontynuacji działalności wynikającego z art. 5 ustawy o rachunkowości.

<sup>133</sup> T. Korol, *Ostrzeżenie przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 28.

### 3.2. Skutki ogłoszenia upadłości dla upadłego

Datę wydania postanowienia o ogłoszeniu upadłości uznaje się równocześnie za datę rozpoczęcia procesu upadłości. Od tej chwili zmianie ulega sytuacja prawna dłużnika, uzyskuje on status upadłego. Skutki prawne ogłoszenia upadłości można podzielić na 3 grupy:

- ✓ Skutki ogłoszenia upadłości co do osoby upadłego – stan upadłości jest jawny w obrocie oznacza to, że upadłości nie da się zataić. Informacja tą trzeba upublicznić. Jeśli została ogłoszona upadłość, upadły jest zobowiązany wskazać i wydać cały swój majątek syndykowi, również wszelkie dokumenty dotyczące działalności, majątku oraz rozliczeń, zwłaszcza księgi rachunkowe oraz inne ewidencje prowadzone dla celów podatkowych i korespondencję. Upadły potwierdza wykonanie tego obowiązku sędziemu-komisarzowi w formie pisemnego oświadczenia. Sędzia-komisarz może zdecydować, aby upadły będący osobą fizyczną nie opuszczał terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez jego zezwolenia.
- ✓ Skutki ogłoszenia upadłości co do majątku upadłego – majątek upadłego przekształca się w masę upadłości. Masą zarządza syndyk pod nadzorem sędziego-komisarza. Upadły traci prawo zarządu, rozporządzania oraz pobierania pożytku z tego majątku. Wytrąca się mu atrybuty poczucia własności. W skład masy upadłości wchodzi majątek należący do upadłego w dniu ogłoszenia upadłości oraz nabyty przez upadłego w trakcie trwania postępowania upadłościowego.
- ✓ Skutki co do zobowiązań upadłego – należności zaspokajać można jedynie w pieniądzu. W toku postępowania tworzy się fundusz masy pochodzący z likwidacji prawnej, a dopiero jego spieniężenie może zaspokoić wierzycieli w kolejności i stopniu zgodnym z planem podziału funduszy masy upadłości. Nie są ważne postanowienia umowy zastrzegające zmianę bądź rozwiązanie stosunku prawnego, którego stroną jest upadły na wypadek ogłoszenia przez niego upadłości.

Ogłoszenie upadłości ma również istotny wpływ terminy i zasady sporządzania sprawozdań finansowych. W przypadku ogłoszenia upadłości księgi otwiera się na dzień rozpoczęcia ogłoszenia upadłości – w ciągu

15 dni od zaistnienia tego zdarzenia. Księgi rachunkowe zamyka się na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości oraz na dzień zakończenia działalności jednostki, w tym również jej sprzedaży, zakończenia likwidacji lub postępowania upadłościowego, o ile nie nastąpiło jego umorzenie. W takim przypadku księgi rachunkowe należy zamknąć nie później niż w ciągu 3 miesięcy od dnia zaistnienia tych zdarzeń. Zamknięcie ksiąg poprzedzone powinno zostać inwentaryzacją, którą należy przeprowadzić między innymi na dzień zakończenia działalności przez jednostkę oraz na dzień poprzedzający postawienie jej w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości<sup>134</sup>. Efektem zamknięcia ksiąg rachunkowych jednostek, wobec których została ogłoszona upadłość jest konieczność sporządzenia sprawozdania finansowego, które w przypadku ogłoszenia upadłości powinno być sporządzone bez założenia kontynuacji działalności. Jednak nie są to jedyne sytuacje determinujące obowiązek sporządzenia sprawozdania finansowego sporządzonego przy odrzuceniu zasady kontynuacji działalności, gdyż teoretycznie „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 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”<sup>135</sup>. Jednak w praktyce często działanie takie nie jest możliwe z powodu ograniczonego czasu na sporządzenie zupełnie różnego sprawozdania finansowego. W takim przypadku należy dokonać wszelkich możliwych czynności i sporządzić sprawozdanie finansowe na dzień poprzedzający ogłoszenie upadłości na podstawie dostępnych informacji, nawet jeśli nie zostałby zachowany termin jego sporządzenia.

---

<sup>134</sup> Te same regulacje dotyczą sytuacji rozpoczęcia procesu likwidacji. Oznacza to zatem, że w przypadku, gdy sąd oddała wniosek o ogłoszenie upadłości z powodu braku w jednostce środków na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego, wówczas powinna ona sama rozpocząć postępowanie likwidacyjne, zamknąć księgi i sporządzić sprawozdanie finansowe bez założenie kontynuacji działalności.

<sup>135</sup> N. Kucharska, *Wycena metodą księgową w warunkach zagrożenia kontynuacji działalności*, w: *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa teoria i praktyka*, red. E. Urbańczyk, Kreos, Szczecin 2005, s. 140.



Etapem postępowania upadłościowego jest likwidacja masy upadłości mająca na celu zaspokojenie wierzycieli upadłego. Zasady likwidacji masy upadłościowej zostały zdefiniowane w prawie upadłościowym w artykułach 306 – 344, w rozdziale VII części I, właśnie pod tytułem „Likwidacja masy upadłości”. W naukach prawnych pod pojęciem majątku rozumie się niekiedy aktywa i pasywa, jednakże masę upadłości stanowią jedynie aktywa upadłego<sup>136</sup>. Po ogłoszeniu upadłości syndyk natychmiast przystępuje do spisu inwentarza, oszacowania masy upadłości i sporządzenia planu likwidacyjnego. W ciągu 30 dni od dnia ogłoszenia upadłości syndyk ma obowiązek złożyć sędziemu-komisarzowi spis inwentarza wraz z planem likwidacyjnym oraz sprawozdanie finansowe. Jeżeli z jakichkolwiek przyczyn syndyk nie zdąży sporządzić wymaganych dokumentów w wymaganym terminie, nie zwalnia go to z obowiązku sporządzenia ich, gdy tylko będzie to możliwe. Po sporządzeniu spisu inwentarza, sprawozdania finansowego lub po złożeniu pisemnego ogólnego sprawozdania syndyk przeprowadza likwidację masy upadłości. Polega ona co do zasady na spieniężeniu składników masy. Zatem słowo „likwidacja” można zastępować słowem „spieniężenie”. Likwidacji masy upadłości dokonuje się zazwyczaj w sprzedaży z wolnej ręki, przetargu lub aukcji całego przedsiębiorstwa upadłego bądź jego zorganizowanych części, ruchomości/nieruchomości, wierzytelności oraz innych praw majątkowych albo przez ściągnięcie wierzytelności od dłużników upadłego.

Likwidacja masy upadłości może polegać na sprzedaży całości przedsiębiorstwa, niemniej jednak z wyłączeniem niektórych jego składników, np. środków pieniężnych zgromadzonych w kasie i na rachunkach bankowych czy wierzytelności. Jaka jest więc granica wyłączeń? W literaturze wskazuje się, że należy posługiwać się kryterium funkcjonalnym, przedmiot czynności powinien stanowić pewną całość umożliwiającą prowadzenie działalności gospodarczej. Likwidacja masy upadłości z uwagi na kryterium przedmiotu likwidacji może polegać również na sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa upadłego, co nie podlega wprost przepisom o sprzedaży przedsiębiorstwa jako całości, ale w znacznej mierze bazuje na ich treści. Inną opcją wyboru przez syndyka w ramach likwi-

---

<sup>136</sup> R. Adamus, *Likwidacja masy upadłości. Zagadnienia praktyczne*, Difin, Warszawa 2014, s. 13-16.

dacji masy upadłości jest sprzedaż „niezorganizowanej części przedsiębiorstwa”, czyli grup składników majątkowych np. kilku urządzeń. Podlega to takim samym zasadom jak zbywanie poszczególnych składników masy. W praktyce pojedyncze składniki są łączone w większe grupy po to, aby np. wraz z atrakcyjnymi składnikami masy upadłości zbyć również te, które nie są rynkowo atrakcyjne. Syndyk jest obowiązany do podjęcia działań, mających na celu zakończenie likwidacji masy upadłościowej w terminie 6 miesięcy od dnia ogłoszenia upadłości. Zgodę na likwidację masy upadłościowej w określony sposób wyraża sędzia-komisarz wraz z radą wierzycieli w okresie nie dłuższym niż 2 tygodnie od dnia przedstawienia im wniosku przez syndyka. Sędzia-komisarz ma prawo wstrzymać likwidację masy upadłości do czasu uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości. Przed rozpoczęciem likwidacji masy syndyk może sprzedać ruchomości z wolnej ręki, jeżeli środki zdobyte w ten sposób mogą pokryć koszty postępowania upadłościowego, również dotyczy to ruchomości, które mogłyby stracić na wartości lub składników masy upadłościowej, których przechowanie wiąże ze sobą wyższe koszty niż korzyści. W razie wstrzymania likwidacji masy upadłości, o zakresie tych czynności decyduje sędzia-komisarz. Syndyk sporządza i składa sędziemu-komisarzowi spis zlikwidowanych składników masy upadłości w terminie 3 dni od dnia ich sprzedaży. Spis ten zostaje złożony w postaci elektronicznej i zamieszczony w Rejestrze<sup>137</sup>. Istnieją pewne kierunkowe zasady rządzące postępowaniem mającym na celu zlikwidowanie masy upadłości tj.:

- zasada maksymalizacji zaspokojenia wierzycieli – zaspokojenie roszczeń wierzycieli w jak najwyższym stopniu jest celem a zarazem sensem prowadzenia postępowania upadłościowego. Badania pokazują, iż w Polsce wysokość kwoty pieniężnej uzyskiwanej przez wierzycieli nie jest wysoka<sup>138</sup>,
- zasada zachowania przedsiębiorstwa upadłego – przedsiębiorstwo dłużnika powinno zostać zachowane, jeśli tylko pozwoli na to racjonalne względy,

---

<sup>137</sup> Dz.U. z 2003r. Nr 60, poz. 535.

<sup>138</sup> Na temat wysokości tzw. dywidendy likwidacyjnej w np. D. Baran, *Efektywność postępowań upadłościowych*, (w:) E. Mączyńska (red.) *Meandry upadłości przedsiębiorstw*, Warszawa 2009, s. 143 i n.

- zasada szybkości postępowania likwidacyjnego – zaspokojenie roszczeń wierzycieli powinno być prowadzone w sposób szybki. Dywidenda likwidacyjna jest zazwyczaj sporo niższa od nominalnej wartości wierzytelności, a dłuższe postępowanie upadłościowe generuje związane z nim dodatkowe koszty,
- zasada minimalizacji kosztów likwidacji – syndyk powinien prowadzić postępowanie likwidacyjne zachowując politykę oszczędności,
- zasada zupełności likwidacji składników masy upadłości – zbyciu podlegają wszystkie składniki majątku upadłego wchodzące w skład masy upadłości.

Granicą wyznaczającą likwidację masy upadłości jest moment zaspokojenia wszystkich wierzycieli. W przypadku jednak, gdy syndyk jest w stanie pokryć wszelkie koszty związane z postępowaniem upadłościowym oraz spłacić wszystkich wierzycieli, a pozostałyby niezlikwidowane składniki majątkowe, to nie ma uzasadnienia dla prowadzenia likwidacji tych pozostałych składników. Wyznacznikiem ceny zbycia nie może być zaniżona wartość potrzebna jedynie do uregulowania wierzytelności upadłego, lecz rzeczywista cena wynikająca z przeprowadzonego oszacowania. Działania syndyka obejmujące zakres likwidacji masy upadłości nie powinny w zasadzie doprowadzić do gromadzenia większej ilości środków pieniężnych, niż te niezbędne do wykonania planu podziału masy<sup>139</sup>. Istotne jest jednak, iż uzyskana nadwyżka lub ewentualny pozostały po postępowaniu upadłościowym majątek jest zwracany upadłemu. Data postanowienia stwierdzającego ukończenie postępowania upadłościowego przez sąd prowadzący postępowanie upadłościowe jest dniem zakończenia procesu upadłościowego. Data ta jednak nie jest jednak równoznaczna z zakończeniem działalności syndyka, który jest jeszcze zobowiązany do wykreślenia podmiotu z rejestrów. Tak więc data wydania postanowienia sądu rejestrowego o wykreśleniu upadłego przedsiębiorcy z KRS jest datą zakończenia prawnego bytu upadłego.

---

<sup>139</sup> R. Adamus, op. cit., s. 22-27.

### 3.3. Zasady wyceny bilansowej w warunkach założenia kontynuacji działalności

Nadrzędnym celem każdego przedsiębiorstwa jest dążenie do osiągnięcia ekonomicznych celów, wyrażonych w postaci zysku lub wzrostu wartości przedsiębiorstwa<sup>140</sup>. Aby ocenić jego realizację niezbędne jest zdefiniowanie dwóch kluczowych pojęć: wartości i ceny. Wartością jest wszystko, co uchodzi za ważne i cenne zarówno dla jednostki jak i dla społeczeństwa, oraz co jest godne pożądanego, co łączy się z pozytywnymi przeżyciami i stanowi jednocześnie cel dążeń ludzkich<sup>141</sup>. Cenę wyraża się jako ilość jednostek pieniężnych określającą kwotę, jaką musi zapłacić nabywca, aby móc korzystać z danej usługi bądź dysponować określonym przedmiotem. Współcześnie cena nieodłącznie powiązana jest z wartością produktu. Cena i wartość kształtują strukturę i rozmiar produkcji, wielkość sprzedaży, poziom jakości wyrobów, decydują o wyborze źródła dostawy materiałów i skłaniają do wyjścia naprzeciw klientom zaczynając od produkcji pożądanego przez rynek wyrobów, kończąc na likwidacji przedsiębiorstwa w momencie braku zainteresowania nabyciem oferowanego dobra przez kupujących. Z punktu widzenia rachunkowości wartość zostaje określona w drodze wyceny – przez powszechnie przyjęte normy i konwencje jej ustalania, czyli tzw. zasady wyceny. Cena natomiast wykorzystywana jest poprzez pomiar. A Smith, twórca ekonomii klasycznej, rozróżnił dwa rodzaje wartości, wartość użytkową oraz wymienną. Wartość użytkową rozumiał jako użyteczność dobra, jego możliwość zaspokojenia potrzeb jednostki, wymienną jako możliwość wymiany posiadanego przedmiotu na inne dobro<sup>142</sup>. Smith twierdził, że wartość dobra jest nakreślana przed dwie ceny: cenę naturalną pokrywającą koszty produkcji oraz cenę rynkową zależną od tymczasowej równowagi między popytem a podażą<sup>143</sup>. Do nadrzędnych zadań rachunkowości należy zasada wyceny zdarzeń gospodarczych za pomocą szeroko rozumianych cen. Rachunkowość w zupełno-

<sup>140</sup> M. Michalak, *Wartość ekonomiczna majątku trwałego w systemie rachunkowości przedsiębiorstwa*, Centrum Controllingu & Analiz Ekonomicznych, Łódź 2016, s.17.

<sup>141</sup> M. Łobocki, *Pedagogika wobec wartości*: B. Śliwerski (red.), Kontestacje pedagogiczne, Kraków 1993, s.125.

<sup>142</sup> U. Zagóra-Jonszta, *Ewolucja teorii wartości w: Wartość w naukach ekonomicznych*, H. Zadora (red), Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2004, s. 31.

<sup>143</sup> J. Buchan, *Adam Smith. Życie i idee*, Difin, Warszawa 2008, s. 104.

ści odbywa się bez wartości, choć całkowicie jej nie odrzuca. Mówi się przecież o np. wartości godziwej, która jednakże mało ma wspólnego z wartością użytkową i wymienną, na jakiej opiera się teoria ekonomii klasycznej. Pojęcia wartości i ceny nie powinny być używane jako synonimy, ponieważ w rzeczywistości stanowią coś zupełnie odmiennego. Analizując różną literaturę można dojść do wniosku, że nie powstała dotychczas jedna spójna definicja wartości i pojęcie to w dalszym ciągu jest różnie rozumiane. W rachunkowości przyjmuje się, iż wartość zostaje określona w drodze wyceny, poprzez powszechnie przyjęte konwencje i normy jej ustalania, czyli tzw. zasady wyceny. Cena natomiast wykorzystywana jest w drodze pomiaru<sup>144</sup>. Reasumując z punktu widzenia rachunkowości cena jest tym, co należy zapłacić, a wartość tym, co otrzymuje się w wyniku wyceny. W rachunkowości, w kontekście stosowanych parametrów wyceny istnieje dwuetapowa procedura wyceny: wycena wstępna i bilansowa (por. tabela 16). Wszystkie parametry zastosowane w wycenie wstępnej są wykorzystywane na potrzeby wyceny bilansowej. Każdy składnik aktywów i pasywów musi posiadać swoją wiarygodnie oszacowaną wartość a wycena bilansowa polega na ustaleniu owej wartości. Dokonuje się jej:

- na dzień powstania składnika, w ciągu roku obrotowego, tj. zakupu lub wytworzenia składnika aktywów, czy też zaciągnięcia zobowiązań itp., - wycena wstępna
- na dzień bilansowy, czyli dzień, na który jednostka sporządza sprawozdanie finansowe - wycena bilansowa.

**Tabela 16. Parametry wyceny wstępnej i bilansowej**

WYCENA WSTĘPNA	WYCENA BILANSOWA
- cena zakupu (nabycia), - koszt wytworzenia, - wartość rynkowa, - wartość godziwa	- cena zakupu (nabycia), - koszt wytworzenia, - wartość nominalna - wartość rynkowa, - cena sprzedaży netto, - wartość godziwa, - kwota wymaganej zapłaty, - kwota wymagająca zapłaty, - kurs waluty obcej.

Źródło: Opracowanie własne.

<sup>144</sup> S. Jędrzejewski, P. Kuzaj, N. Michalik, *Wycena bilansowa w systemie rachunkowości i jej dokumentacja a jakość informacyjna sprawozdań finansowych – ujęcie historyczne i współczesne*, SiZ, Łódź 2017, s. 28-36.

Wyceny aktywów i pasywów dokonuje się nie rzadziej niż na dzień bilansowy, w sposób określony w art. 28 ust. pkt 1-10 ustawy o rachunkowości (por. tabela 17).

*Tabela 17. Wycena bilansowa składników aktywów i pasywów*

<b>Składnik aktywów/pasywów</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
<b>Środki trwałe oraz inwestycje w obcych środkach trwałych</b>	cena nabycia, koszt wytworzenia, wartość po ulepszeniu, wartość po aktualizacji wyceny minus dokonane odpisy amortyzacyjne albo cena sprzedaży netto;
<b>Wartości niematerialne i prawne</b>	cena nabycia lub cena rynkowa w dniu przyjęcia, koszt wytworzenia, pomniejszone o odpisy amortyzacyjne;
<b>Inwestycje rozpoczęte</b>	cena nabycia lub koszt wytworzenia;
<b>Udziały i akcje</b>	cena nabycia pomniejszona o należne odsetki uwzględniające upływ czasu;
<b>Dłużne papiery wartościowe</b>	cena nabycia powiększona o należne odsetki uwzględniające upływ czasu;
<b>Inne papiery wartościowe</b>	cena nabycia (uwzględniając ewentualną trwałą utratę wartości);
<b>Zapasy</b>	cena nabycia (zakupu) lub koszt wytworzenia pomniejszony o odpisy aktualizujące oraz odpisy zmniejszające stopniowo wartość zapasów trudno zbywalnych;
<b>Należności i roszczenia</b>	kwota wymagająca zapłaty (z uwzględnieniem należnych odsetek za zwłokę w zapłacie), pomniejszona o uzasadnione rezerwy na należności wątpliwe i sporne;
<b>Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu</b>	cena nabycia lub cena zakupu nie wyższa od ceny sprzedaży netto na dzień bilansowy; wartość nominalna; Zobowiązania - kwota wymagająca zapłaty (uwzględniając odsetki za zwłokę); Kapitały, fundusze, pozostałe aktywa i pasywa - wartość nominalna <sup>145</sup> .
<b>Środki pieniężne</b>	wartość nominalna;
<b>Zobowiązania</b>	kwota wymagająca zapłaty (uwzględniając odsetki za zwłokę);
<b>Kapitały, fundusze, pozostałe aktywa i pasywa</b>	wartość nominalna,

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Walińska, *Rachunkowość finansowa: ujęcie sprawozdawcze i ewidencyjne*, Wolters Kulwer, Warszawa 2010, s. 377.

Wycena bilansowa związana jest z powstawaniem korekt wartości aktywów i zobowiązań ujętych pierwotnie w księgach rachunkowych. Zasady wyceny wyznaczają korekty wyceny wstępnej składników bilansu, co więc ustalają sposób w jaki ujmuje się wartości korekty w wyniku finanso-

<sup>145</sup> E. Walińska, *Rachunkowość finansowa ... op. cit.*, s. 377.

wym lub kapitale własnym<sup>146</sup>. Metoda wyceny składników aktywów i pasywów jest uzależniona od kilku czynników. Sposób pozyskania wpływa bezpośrednio na parametr wyceny w momencie początkowego ujęcia w bilansie. Rodzaj danego składnika ma wpływ na sposoby ustalania i ujmowania skutków finansowych wyceny (por. tabela 18).

**Tabela 18.** Wycena aktywów i pasywów przy założeniu kontynuacji działalności

<b>Składnik aktywów/zobowiązań</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
<b>Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne</b>	Zgodnie z cenami nabycia bądź kosztami wytworzenia bądź wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy z tytułu amortyzacji bądź umorzeniowe, jak również o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
<b>Środki trwałe w budowie</b>	W wysokości ogółu kosztów, które pozostają w bezpośrednim związku z ich wytworzeniem bądź nabyciem, zmniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
<b>Udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych</b>	Zgodnie z ceną nabycia zmniejszoną o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości bądź zgodnie z wartością godziwą. Wartość w cenie nabycia można przeszacować do wartości w cenie rynkowej, natomiast różnicę z przeszacowania wyliczyć zgodnie z art. 35 ust. 4 Ustawy o rachunkowości
<b>Inwestycje krótkoterminowe</b>	Zgodnie z wartością rynkową bądź według ceny rynkowej lub ceny nabycia, w zależności od tego, która z nich jest niższa, natomiast krótkoterminowe inwestycje, dla których nie występuje aktywny rynek, w inny sposób określonej wartości godziwej
<b>Rzeczowe składniki aktywów obrotowych</b>	Zgodnie z cenami kosztów bądź nabycia wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy
<b>Należności oraz udzielone pożyczki</b>	W kwocie, jaka wymaga jest zapłata, przy zachowaniu ostrożności
<b>Zobowiązania</b>	W kwocie, jakiej wymaga jest zapłata, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych aniżeli środki pieniężne bądź wymiany na instrumenty finansowe – zgodnie z wartością godziwą
<b>Rezerwy</b>	W wiarygodnie oszacowanej, uzasadnionej wartości
<b>Kapitały (fundusze) własne</b>	Zgodnie z ich wartością nominalną
<b>Pozostałe aktywa i pasywa</b>	Zgodnie z ich wartością nominalną

Źródło: S. Jędrzejewski, *Przedsiębiorstwo w upadłości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 63.

Szczegółowe określone parametry wyceny znajdują odzwierciedlenie w polityce rachunkowości wykorzystywanej przez podmiot przy

<sup>146</sup> K. Sowińska A., *Cz. I. Zaawansowana rachunkowość finansowa – wybrane zagadnienia*, Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości, Poznań 2010, s. 80.

założeniu kontynuacji działalności. W sytuacji występującego w przedsiębiorstwie kryzysu i kiedy zagrożona jest kontynuacja działalności, polityka rachunkowości musi uwzględniać specyficzne procedury, w szczególności związane z wyceną majątku i zobowiązań, przewidziane w przepisach ustawy o rachunkowości lub regulacjach MSSF.

### 3.4. Zasady wyceny bilansowej w warunkach upadłości

Sprawozdanie finansowe sporządzone bez założenia kontynuacji działalności ma zupełnie inny zakres informacyjny niż sprawozdanie finansowe sporządzane przy założeniu kontynuacji działalności. Kluczową różnicą jest przyjęty sposób wyceny, gdyż przy założeniu kontynuacji działalności stosuje się szeroko art. 28 ustawy o rachunkowości zgodnie, z którym składniki majątku wycenia się w wartości księgowej, a więc w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy, ale nie wyższej niż cena rynkowa. Jeżeli brakuje przesłanek, do możliwości założenia kontynuacji działalności, należy składniki majątku wyceniać w szczególny sposób, czyli zgodnie z artykułem 29 ustawy o rachunkowości. Zgodnie z tym artykułem wycena aktywów następuje po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, jednak nie wyższych od cen ich nabycia lub wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne albo umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W tym miejscu można zadać pytanie: co należy rozumieć poprzez „cenę sprzedaży netto możliwą do uzyskania”? Wydaje się, że cena sprzedaży netto może być utożsamiana z ceną rynkową, ponieważ w ustawie nie ma definicji dokładnie objaśniającej ten termin. Jeśli założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, to również zgodnie z art. 29 ustawy o rachunkowości należy utworzyć rezerwy na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane poprzez zaniechanie bądź utratę zdolności do kontynuowania działalności<sup>147</sup>. Analiza porównawcza zasad wyceny zgodnych z artykułami 28 i 29 prezentujących pozornie zupełnie inną metodę wyceny, prowadzi do wniosku, że ich pozorna rozbieżność nie ma miejsca w rzeczywistości i zarówno jeden i drugi sposób wyceny prowadzi

---

<sup>147</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2000, nr 76, poz. 694 z późn. zm.).



do określenia jednakowej wartości składnika majątku. Wynika to z tego, że zgodnie z art. 28 następuje składniki majątku należy wycenić w wartości księgowej jednak nie wyższej niż cena rynkowa, natomiast zgodnie z art. 29 ustawy o rachunkowości wyceny te same składniki majątku należy wycenić w wartości rynkowej, ale nie wyższej niż wartość księgowa. W każdym zatem przypadku przy wycenie bilansowej należy przyjąć wartość niższą. Paradoksalnie zatem stosując zupełnie inne zapisy ustawy dane wykazywane w bilansie nie będą od siebie znacznie odbiegały – zostaną wykazane w niższej wartości. Stosowanie tych rozwiązań wynika z szeroko stosowanej w rachunkowości - zasady ostrożności, jednak dla odbiorców informacji płynącej z sporządzonego w ten sposób bilansu może on stanowić fałszywe źródło informacji o przedsiębiorstwie i składnikach jego majątku<sup>148</sup>. Można zatem stwierdzić, że stosując dotychczasowe zasady wyceny składników majątku, prawdopodobnie zawsze majątek jednostki gospodarczej pozostającej w upadłości wyceniony zgodnie z ustawą o rachunkowości ma niższą wartość niż rzeczywista wartość, możliwa do uzyskania.

Jednak sprawozdanie finansowe sporządzane bez założenia kontynuacji działalności, różni się od tego, które sporządza się z założeniem kontynuacji działalności nie tylko metodami wyceny, ale również zakresem informacji. Wynika to z tego, że sprawozdanie finansowe jednostek kontynuujących działalność składa się z: bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej, a jednostki podlegające obligatoryjnemu badaniu przez biegłego rewidenta dodatkowo muszą sporządzać rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym. W przypadku odrzucenia zasady kontynuacji działalności jednostka nie podlega obligatoryjnemu badaniu przez biegłego rewidenta, co oznacza, że jeśli spełnia pozostałe warunki uznania jej za jednostkę podlegającą obligatoryjnemu badaniu to fakt, iż nie powinna być uznana za jednostkę kontynuującą działalność powoduje, że te dodatkowe warunki nie mają zastosowania w jej przypadku. Oznacza to zatem, że żadna jednostka działająca w wa-

---

<sup>148</sup> Przykładowo 30-letni budynek, znajdujący się w centrum dużego miasta, stanowiący składnik środków trwałych jednostki, który został już w zupełności amortyzowany zostanie wykazany w sprawozdaniu w wartości równej 0, podczas gdy w rzeczywistości jego wartość może sięgać nawet kilku milionów złotych.

runkach upadłości nie podlega obligatoryjnemu badaniu przez biegłego rewidenta. Wynika z tego, że w przypadku jednostek działających w warunkach upadłości ich sprawozdanie finansowe musi składać się jedynie z 3 elementów<sup>149</sup>:

- bilansu,
- rachunku zysków i strat,
- informacji dodatkowej.

Fakt, iż jednostki działające w upadłości nie mają obowiązku sporządzenia dodatkowych elementów sprawozdania finansowego nie oznacza jednak, że nie mają one takiego prawa.

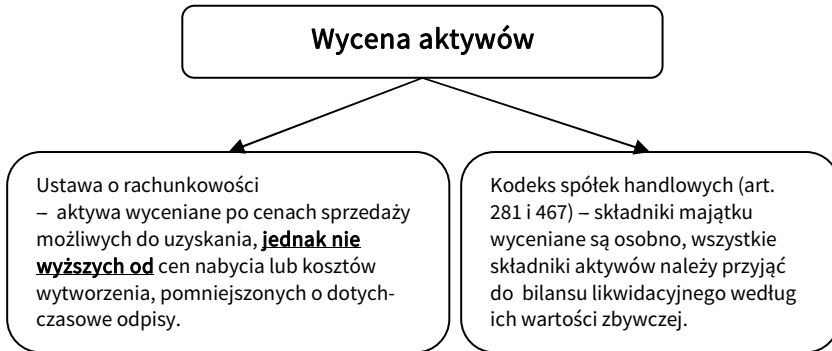
Jednostka gospodarcza powinna sporządzić sprawozdanie finansowe zgodnie z ustawą o rachunkowości, która ściśle określa zasady rachunkowości i sprawozdawczości finansowej (por. ilustracja 14). Przedsiębiorstwo działające w warunkach upadłości sporządzając bilans może również odnieść się do regulacji Kodeksu spółek handlowych, który nakazuje sporządzić bilans likwidacyjny a składniki majątku w nim zaprezentowane wycenić w wartości zbywczej. Jednakże Kodeks spółek handlowych powinien na tym gruncie stanowić jedynie pewnego rodzaju uzupełnienie. W takim przypadku najlepszym wyborem będzie sporządzenie dwóch odrębnych bilansów: jednego zgodnego z ustawą o rachunkowości wchodzącego w skład sprawozdania finansowego oraz drugiego zgodnego z Kodeksem spółek handlowych będącego dodatkowym elementem. Ograniczenie zawarte w ustawie o rachunkowości w postaci określenia „nie wyższych od” sugerują, że majątek należy wyceniać w wartości rynkowej, jednak nieprzekraczającej wartości zaprezentowanej w bilansie sporządzonym wcześniej, przed upadłością (zachowując kontynuację działalności). Jednakże zbyt rygorystyczne stosowanie tego ograniczenia powoduje prezen-

---

<sup>149</sup> Wynika to z faktu, iż jednostki niekontynuujące działalności gospodarczej w odróżnieniu od tych, które zachowują kontynuację nie podlegają badaniu przez biegłego rewidenta, co określa art. 64 ustawy o rachunkowości.

towanie wierzycielom błędnych danych, często odbiegających od rzeczywistości<sup>150</sup>.

**Ilustracja 14. Zasady wyceny**



Źródło: Opracowanie własne.

Ponadto Kodeks spółek handlowych, podobnie do ustawy o rachunkowości nakazuje wycenić składniki majątku osobno, pomijając przy tym wartość zorganizowanego przedsiębiorstwa. Nakazuje jednakże przyjąć do bilansu likwidacyjnego wszystkie składniki aktywów według ich wartości zbywczej<sup>151</sup>. Niestety „wartość zbywczą” pomimo, iż została wiele razy użyta w wyżej wymienionej ustawie, nie została nigdzie zdefiniowana. Można się domyślać, że jako wartość zbywczą, należy rozumieć wartość rynkową czy też cenę sprzedaży możliwą do uzyskania. Jednak biorąc pod uwagę, że zbycie przedsiębiorstwa w całości jest priorytetowe w stosunku do zbycia jego składników to przedmiotem wyceny w przypadku upadłości powinno być również przedsiębiorstwo jako całość.

Wycena przedsiębiorstw stanowi obszar badawczy dosyć dobrze opisany w literaturze przedmiotu. Istnieją jednak zagadnienia poruszane w mniejszym stopniu, wśród których można wymienić problematykę wyceny przedsiębiorstw upadłych bądź zagrożonych upadłością. Dobór me-

<sup>150</sup> Wartość majątku upadłego w całości umorzonego w bilansie zgodnie z zapisem art. 29 ustawy o rachunkowości ma wartość równą zero mimo to, że wartość rynkowa jest znacznie wyższa. Przykładowo duży obiekt w centrum miasta użytkowany przez przedsiębiorstwo od 25 lat ma według takiej wyceny wartość zero, w rzeczywistości może ona wynosić wiele milionów. W tym przypadku sprawozdanie finansowe zniekształca obraz i wydaje się niezgodne z zastosowaniem zasady przewagi treści ekonomicznej nad formą.

<sup>151</sup> Art. 281 i 467 Ustawy z dnia 15.09.2000 r., k.s.h.

to wyceny oraz przyjęcie różnych scenariuszy powinny być poprzedzone wnikliwą analizą samego podmiotu, a także jego otoczenia. Poprzez wycenę przedsiębiorstwa określa się działania mające na celu ustalenie jego wartości.

Jednostka, która nie zamierza kontynuować działalności powinna wycenić aktywa i pasywa według określonych zasad (por. tabela 19).

**Tabela 19. Zasadnicze zasady wyceny aktywów i pasywów przy braku kontynuowania działalności przez podmiot gospodarczy**

Elementy aktywów i pasywów	Zasady dokonywania wyceny
<b>Środki trwałe, Środki trwałe w budowie, Wartości niematerialne i prawne</b>	Zgodnie z cenami sprzedaży netto, które są możliwe do uzyskania, jednak nie większych od cen ich zakupu bądź kosztów wytworzenia, zmniejszonych o aktualne odpisy umorzeniowe bądź amortyzacyjne, jak również odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
<b>Papiery wartościowe Zapasy towarów materiałów oraz produktów</b>	Zgodnie z cenami sprzedaży netto możliwe do otrzymania, nie wyższe od cen ich zakupu bądź kosztów jakie poniesiono na wytworzenie, pomniejszone o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości
<b>Należności</b>	W kwotach przypuszczalnej zapłaty po tym jak uwzględni się odpisy aktualizujące
<b>Produkcja niezakończona, Rozliczenia międzyokresowe kosztów</b>	Utrata wartości w rezultacie braku kontynuowania działalności – niezbędność ich odpisania
<b>Programy komputerowe Przystarzałe urządzenia, maszyny, zapasy, itp.</b>	Utrata wartości rynkowej w rezultacie zaniechania działalności – wymagane jest ich ujawnienie i odpisanie
<b>Rezerwy</b>	Tworzenie rezerw na prawdopodobne bądź pewne przyszłe zobowiązania, a przede wszystkim straty z transakcji gospodarczych w toku, jak również na prognozowane dodatkowe straty i koszty stanowiące rezultat zaniechaniem bądź utratą zdolności do prowadzenia w dalszym ciągu działalności
<b>Zobowiązania</b>	Naliczanie odsetek do dnia, w którym ogłoszono upadłość, w tym również od wierzytelności należnych od upadłego, który okres płatności nie minął

Źródło: L. Poniatowska, *Zasady rachunkowości jednostek postawionych w stan upadłości likwidacyjnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 69/2014, s. 123.

Należy w tym miejscu zauważyć, iż w przypadku odrzucenia założenia kontynuacji działalności traci sens wykorzystywanie niektórych nadrzędnych zasad rachunkowości, przede wszystkim zasady ciągłości oraz zasady porównywalności, gdyż od chwili uzyskania informacji o utracie możliwo-

ści kontynuowania działalności sprawozdania stają się nieporównywalne. Brak założenia kontynuowania działalności stawia pod znakiem zapytania możliwość wykorzystywania także zasady ostrożności w sytuacji, w której wycena musi zostać dokonana po cenach sprzedaży, które są możliwe do uzyskania, jednak nie wyższych od cen ich zakupu bądź kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne bądź umorzeniowe, jak również o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości<sup>152</sup>.

---

<sup>152</sup> Art. 29 ust 1 ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz. U. z 2016 r. poz. 1047, z późn. zm. dalej zwana ustawą o rachunkowości.

## Rozdział 4

### Wpływ ogłoszenia upadłości na wynik finansowy i podatkowy

---

#### 4.1. Ustalanie wyniku finansowego przy założeniu kontynuacji działalności

Wynik finansowy ustalany za dany okres sprawozdawczy stanowi pozycję prezentowaną w rachunku zysków, a następnie przenoszony do bilansu w pozycji „Zysk (strata) netto. Stanowi on różnicę pomiędzy przychodami uzyskanymi przez podmiot gospodarczy, a poniesionymi kosztami ich uzyskania. Powstawanie przychodów oraz zysków ma związek ze zwiększaniem się korzyści ekonomicznych w podmiocie gospodarczym, z kolei powstawanie kosztów i strat – ze zmniejszeniem danych korzyści<sup>153</sup>. Wynik finansowy może stanowić wartość dodatnią - wówczas określany jest mianem zysku lub ujemną i wtedy mówi się o stracie. Ustalając wynik finansowy może dojść do sytuacji, w której efekt działalności jednostki w ciągu danego okresu wynosi 0. Wtedy wówczas oznacza to, iż przedsiębiorstwo nie poniosło ani zysku ani straty. Wyznaczając wynik finansowy należy dokonać oceny, czy nie zachodzi konieczność likwidacji bądź zaprzestania działalności oraz czy podmiot będzie zdolny w dalszym ciągu kontynuować działalność w dającej się przewidzieć przyszłości. W przypadku kiedy działalność będzie w dalszym ciągu kontynuowana najbardziej ogólnie można stwierdzić, iż ustalenie wyniku finansowego polega na zestawieniu różnicy pomiędzy osiągniętymi przychodami i poniesionymi kosztami<sup>154</sup>. Wynik finansowy zaliczyć można do kategorii złożonej, ponieważ wyzna-

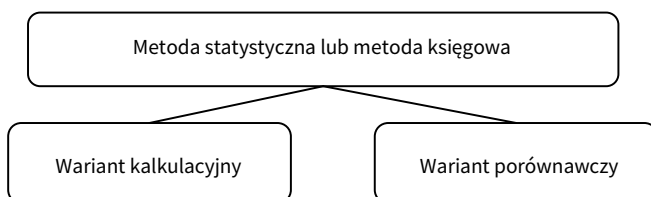
---

<sup>153</sup> W. Gabrusewicz, P. Gabrusewicz, *Roczne sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2015, s. 187.

<sup>154</sup> A. Jaklik, B. Micherda, *Wynik finansowy i zamknięcie ksiąg*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1997, s. 5.

czany on jest dla różnych rodzajów i zakresów działalności oraz jest uzależniony między innymi od wyniku z działalności operacyjnej, wyniku na operacjach finansowych a także obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego. W zależności od momentu, jak również celu, wynik finansowy może zostać wyznaczany na dwa sposoby: metodą statystyczną lub metodą księgową (por. ilustracja 15). Metoda statystyczna stosowana jest podczas roku obrotowego, natomiast informacje niezbędne do wyznaczenia wyniku finansowego odczytywane są w sposób bezpośredni z zapisów księgowych na kontach wynikowych oraz na koniec każdego miesiąca. Metoda księgową stosowana jest do ustalenia wyniku finansowego na koniec roku obrotowego. W metodzie tej na koniec roku obrotowego wszystkie przychody oraz koszty ich uzyskania przenoszone są na konto „Wynik finansowy”<sup>155</sup>. Istotny jest także fakt, iż obliczenie wyniku finansowego zarówno metodą statystyczną, jak i metodą księgową może nastąpić zgodnie z wariantem kalkulacyjnym bądź porównawczym.

**Ilustracja 15. Sposób ustalania wyniku finansowego**



Źródło: Opracowanie własne.

Wariant kalkulacyjny stosują podmioty gospodarcze, które prowadzą ewidencję kosztów zasadniczej działalności operacyjnej wyłącznie w układzie funkcjonalnym bądź prowadzą ewidencję kosztów zarówno w układzie rodzajowym, jak również funkcjonalnym, natomiast w polityce rachunkowości wybrały wariant kalkulacyjny ustalania wyniku. W przypadku ustalania wyniku finansowego w wariantcie kalkulacyjnym na stronę Wn konta „Wynik finansowy” przenosi się koszty podstawowej działalności operacyjnej, które mają związek z wytworzeniem sprzedanej produkcji, koszty zarządu i sprzedaży, pozostałe koszty operacyjne, koszty finansowe

<sup>155</sup> *Ibidem*, s. 194.

we, straty nadzwyczajne, podatek dochodowy, jak również pozostałe obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego. Na stronę Ma konta „Wynik finansowy” przenosi się przychody z podstawowej działalności operacyjnej, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

Wariant porównawczy wyznaczania wyniku finansowego wykorzystują podmioty gospodarcze, które prowadzą ewidencję kosztów zasadniczej działalności operacyjnej wyłącznie w układzie rodzajowym bądź prowadzą ewidencję kosztów zarówno w układzie rodzajowym, jak również funkcjonalnym, natomiast w swojej polityce rachunkowości zdecydowały się na wariant porównawczy<sup>156</sup>. Należy w tym miejscu zauważyć, iż wariant porównawczy różni się od wariantu kalkulacyjnego jedynie sposobem wyznaczania wyniku ze sprzedaży produktów, w pozostałych segmentach obydwa warianty są identyczne<sup>157</sup>. Różnica pomiędzy wariantami sprowadza się jedynie do innego sposobu wyznaczania kosztów uzyskania przychodów ze sprzedaży, który stanowi element wyniku ze sprzedaży. Niezależnie jednak od przyjętej metody, wynik finansowy będzie taki sam.

Przy założeniu kontynuacji działania należy zwrócić uwagę, iż zgodnie z obowiązkiem sprawozdawczym i wynikającymi z niego innymi zobowiązaniami, aktywa i pasywa powinny zostać wycenione nie rzadziej niż na dzień bilansowy określony przez ustawę o rachunkowości, zaś podczas ustalania wyniku finansowego, jednostka powinna stosować przyjęte zasady określone w polityce rachunkowości. Jednakże, gdy pojawi się przesłanka do zaprzestania kontynuacji działalności polityka rachunkowości powinna uwzględniać specyficzne procedury związane z wyceną majątku i zobowiązań określone w ustawie bądź w regulacjach MSSF.

---

<sup>156</sup> W przypadku jednostek, które zdecydują się na kalkulację kosztów wytworzenia produktów sporządza rachunek zysków i strat sporządza się w wariantcie kalkulacyjnym.

<sup>157</sup> E. Nowak, *Analiza sprawozdań...*, op. cit., s. 95.



## **4.2. Wynik finansowy przy odrzuceniu założenia kontynuacji działalności**

Przepisy obowiązującej ustawy o rachunkowości przewidują dla jednostek znajdujących się w szczególnych sytuacjach osobne reguły traktowania poszczególnych zdarzeń dotyczących między innymi wyceny aktywów i pasywów, terminów dokonywania inwentaryzacji, otwierania i zamykania ksiąg rachunkowych, a w poszczególnych przypadkach odmienne metody ewidencji poszczególnych operacji gospodarczych. Reguły te wykorzystywane są wówczas, gdy dochodzi do przerwania kontynuacji działania podmiotu gospodarczego. W takiej sytuacji zasadniczą regułą przy sporządzaniu sprawozdania finansowego staje się zasada przewagi treści ekonomicznej nad formą, co w rzeczywistości oznacza, iż „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 ekonomicznego”<sup>158</sup>. Zgodnie z art. 29 ustawy o rachunkowości podmiot niezakładający kontynuacji działalności powinien dokonać wyceny aktywów zgodnie z cenami sprzedaży netto, możliwych do otrzymania, nie większych jednak od cen ich zakupu bądź kosztów wytworzenia, zmniejszonych o dotychczasowe odpisy umorzeniowe i amortyzacyjne, jak również odpisy z trwałej utraty wartości. W rzeczywistości świadczą to o tym, iż podmiot ma obowiązek:

- ✓ dokonać wyceny środków trwałych, w tym również w budowie, zapasów materiałów, wartości niematerialnych i prawnych, produktów i towarów, papierów wartościowych – w cenach figurujących w księgach rachunkowych. Nie mogą być one jednak większe od cen ich sprzedaży w kwocie netto, a zatem w cenach możliwych do otrzymania przy sprzedaży pomniejszonych o podatek akcyzowy, podatek VAT oraz koszty mające bezpośredni związek ze sprzedażą;
- ✓ odpisać z ewidencji bilansowej te składniki aktywów, które ze względu na brak kontynuowania działalności przestały posiadać wartość, (przykładowo zapasy produkcji w toku, czynne rozliczenia

---

<sup>158</sup> *ibidem*, s. 67,

międzyokresowe) bądź straciły swoją wartość rynkową (przykładowo mogą to być specjalistyczne środki trwałe, programy komputerowe);

- ✓ wycenić należności w zależności od posiadanych informacji w kwocie przypuszczalnej bądź wymagalnej zapłaty<sup>159</sup>.

W przypadku braku kontynuowania działalności podmiot gospodarczy zobowiązany jest do utworzenia rezerw na przewidywane dodatkowe koszty, które spowodowane są przez zaniechanie bądź utratę zdolności do dalszego prowadzenia działalności. Należy w tym miejscu podkreślić, iż ustawa o rachunkowości nie wyszczególnia rodzajów kosztów, które powinny zostać objęte rezerwą, pozostawiając tę sprawę decyzji likwidatorów bądź syndykowi, którzy są odpowiedzialni za rachunkowość danego podmiotu. Można jednak wskazać kilka najczęściej występujących tytułów do stworzenia rezerwy: opłaty sądowe, notarialne, ogłoszenia prasowe, wynagrodzenie likwidatorów, koszty dodatkowej obsługi prawnej, koszty demontażu czy utylizacji urządzeń, odprawy dla zwalnianych pracowników, przechowywanie dokumentów czy odszkodowania kontrahentów<sup>160</sup>.

W sytuacji, gdy podmiot gospodarczy nie przewiduje dalszego kontynuowania działalności art. 91 Prawa upadłościowego<sup>161</sup> reguluje zasady określania wymagalności zobowiązań podmiotu. Zgodnie z nim, zobowiązania pieniężne podmiotu, których termin płatności jeszcze nie wystąpił, stają się wymagalne w dniu ogłoszenia przez przedsiębiorstwo upadłości<sup>162</sup>. Oprócz tego, zobowiązania majątkowe mające charakter niepieniężny zmieniają się w dniu ogłoszenia upadłości na zobowiązania pieniężne. Warto także dodać, że zobowiązania te powinny zostać oszacowane zgodnie z ogólną zasadą wyceny bilansowej, a więc w kwocie wymaganej zapłaty, a zatem przy uwzględnieniu ewentualnych odsetek za zwłokę<sup>163</sup>.

---

<sup>159</sup> <https://www.gofin.pl/rachunkowosc/17,1,85,210395,roczne-sprawozdanie-finansowe-w-przypadku-braku-kontynuacji.html> [dostęp 29.12.2017].

<sup>160</sup> H. Buk, *Przekształcenia i restrukturyzacja przedsiębiorstw w sprawozdawczości finansowej*, Uniwersytet ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2014, s. 90.

<sup>161</sup> Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (Dz.U. z 2017, poz. 2344).

<sup>162</sup> Oznacza to, że zobowiązania długoterminowe stają się krótkoterminowymi.

<sup>163</sup> H. Buk, *Przekształcenia i ...*, op. cit., s. 90.

Można spotkać się także z poglądem, iż w przypadku dokonywania odpisów aktualizujących wartość należności, powinny one obciążać wynik finansowy, podobnie jak w przypadku kontynuacji działalności. Księgowania realizowane w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych bądź kosztów finansowych w zależności od charakteru wierzytelności nie byłyby odnieszone w tym przypadku w ciężar kapitału z aktualizacji wyceny, jednak rzutowały na zmniejszenie wyniku finansowego. Dany pogląd uzasadniony jest tym, iż w art. 29 ustawy o rachunkowości jest mowa o cenach sprzedaży netto oraz o kosztach związanych z przystosowaniem składnika aktywów do sprzedaży i dokonywaniem tej sprzedaży.

Różnicowanie odniesienia odpisów aktualizujących należności w relacji do odpisów aktualizujących wartość pozostałych aktywów nie posiada jednak większego uzasadnienia, czy też znaczenia w rzeczywistości. Jest to rezultatem tego, iż otwierając księgi rachunkowe na dzień rozpoczęcia likwidacji bądź na dzień ogłoszenia upadłości, wszelkie składniki kapitału własnego, a zatem również kapitał z aktualizacji wyceny oraz wynik finansowy netto łączy się w jeden kapitał podstawowy podmiotu, zmniejszony zgodnie z tym jak stanowi art. 36 ust. 3 ustawy o rachunkowości o udziały własne (w spółkach z o.o.), o należne wkłady na poczet kapitału (w spółkach akcyjnych)<sup>164</sup>. W przypadku braku założenia kontynuacji działalności niezbędne jest utrzymywanie dotychczasowych rozliczeń międzyokresowych kosztów, jak również wykonywanie nowych z innych tytułów.

Podczas postępowania likwidacyjnego, podmiot wypełnia swoje obowiązki podatkowe na identycznych zasadach jak przed likwidacją działalności. Nie występują żadne przywileje w związku z brakiem kontynuowania działalności. Przedmiotem opodatkowania jest bowiem dochód, bez względu na rodzaj źródeł przychodów z których został uzyskany<sup>165</sup>. Należy zatem stwierdzić, iż w przypadku braku kontynuowania działalności na uzyskany wynik finansowy wpływa jedynie rodzaj wyceny aktywów

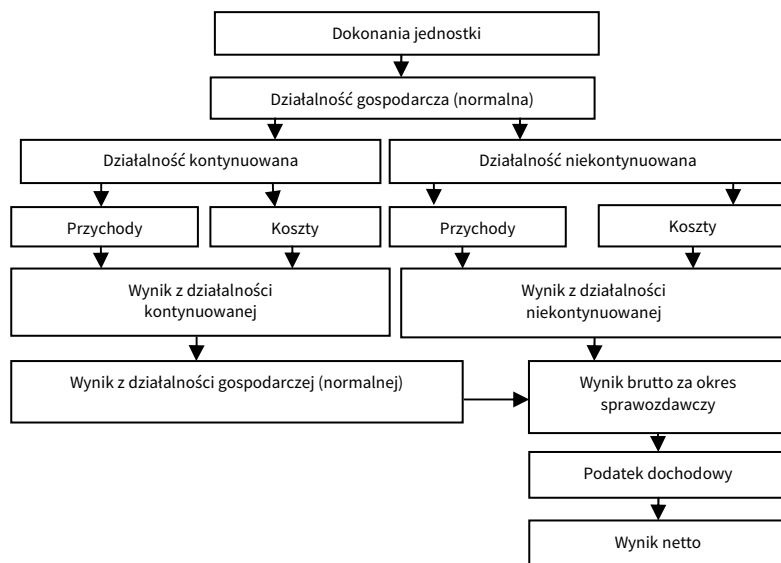
---

<sup>164</sup> E. Kosakowski i in. *Likwidacja i upadłość podmiotów gospodarczych – aspekty bilansowe i podatkowe*, Wydawnictwo Rachunkowość, Warszawa 2016, s. 123.

<sup>165</sup> S. Matura, *Likwidacja przedsiębiorstwa w praktyce*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 135.

i pasywów. Ustalanie wyniku finansowego, pomijając tą kwestię przebiega identycznie jak w przypadku kontynuowania działalności gospodarczej. W przypadku odrzucenia kontynuacji działalności aby obliczyć wynik finansowy należy wydzielić przychody i koszty zaniechanej działalności (por. ilustracja 16). Potwierdza to art. 47 ust. 3 ustawy o rachunkowości, który stanowi, iż „w przypadku, gdy jednostka przewiduje zaprzestanie określonego zakresu działalności mającego wpływ na przychody i koszty przyszłych okresów, przy zachowaniu zasady kontynuacji – odpowiednie przychody i koszty z tym związane należy wykazać odrębnie od przychodów i kosztów działalności kontynuowanej”. A zatem w takim wypadku występuje obowiązek ujawnienia osobno przychodów, kosztów oraz wynik działalności kontynuowanej oraz działalności niekontynuowanej (zaniechanej).

**Ilustracja 16. Uzyskiwanie wyniku netto w przypadku zaniechania przez przedsiębiorstwo określonego zakresu działalności**



Źródło: E. Walińska, *Meritum Rachunkowości, Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2016, s. 683.

Ustawa o rachunkowości nie określa sposobu przedstawiania informacji o zaniechanej działalności, lecz dany podmiot jest zobowiązany przedstawić je w rachunku zysków i strat. Oznacza to konieczność opracowania indywidualnej formy rachunku zysków i strat (nie w informacji dodatkowej, gdyż w przypadku, kiedy likwidacja wyodrębnionej jednostki organizacyjnej podmiotu stanowi rezultat świadomej decyzji organu statutowego przedsiębiorstwa, to nie jest to zdarzenie nadzwyczajne, ponieważ jest związane z ogólnym ryzykiem prowadzenia działalności gospodarczej)<sup>166</sup>. Istotną kwestią jest oszacowanie skutków zaniechania działalności oraz ujęcie ich w wynikach działalności kontynuowanej. Ze względu na podjęcie decyzji o zlikwidowaniu części działalności mogą pojawić się straty wywołane:

- ✓ utratą wartości majątku, który zostaje zlikwidowany,
- ✓ koniecznością spłaty zobowiązań z tego tytułu (przykładowo wobec zwolnionych pracowników)<sup>167</sup>

Z zaniechaniem określonej działalności wiążą się więc dwie kwestie. Po pierwsze przedstawienie w rachunku zysków i strat osobno przychodów i kosztów działalności kontynuowanej i niekontynuowanej, co oznacza, iż od chwili podjęcia decyzji i zaniechaniu działalności dane sprawozdanie powinno zawierać pozycje dotyczące działalności kontynuowanej oraz niekontynuowanej. Po drugie natomiast ujęcie skutków finansowych zaniechanej działalności, które będą zrealizowane w przyszłych okresach, co oznacza, iż w części rachunku zysków i strat związanej z działalnością kontynuowaną pojawić się mogą koszty, które wynikają z oszacowania utraty aktywów przyporządkowanych działalności niekontynuowanej, jak również kosztów, które stanowią rezultat utworzenia rezerw na zobowiązania działalności niekontynuowanej<sup>168</sup>. W podsumowaniu należy zatem stwierdzić, iż przy braku kontynuowania działalności, czy też zaniechaniu określonego zakresu działalności, podmiot gospodarczy musi kierować się szczególnymi zasadami wyznaczania wyniku finansowego. Określając

---

<sup>166</sup> R. Piechota, *Zyski i straty nadzwyczajne*, [w:] *Rachunek wyników*, red. E. Nowak, Difin, Warszawa 2005, s. 36.

<sup>167</sup> *Ibidem*, s. 37.

<sup>168</sup> T. Martyniuk, *Rachunkowość przedsiębiorstwa ...*, op. cit., s. 222.

wynik finansowy przedsiębiorstwo powinno odpowiednio uwzględnić w nim również obciążenie z tytułu podatku dochodowego.

### **4.3. Wynik finansowy w warunkach kontynuacji działalności i jej braku – analiza porównawcza**

Ustalenie wyniku finansowego w przypadku braku założenia kontynuacji działalności różni się kilkoma aspektami w porównaniu do wyniku finansowego w przedsiębiorstwie, w którym przyjmuje się założenie dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jednostki gospodarcze będące w upadłości mają obowiązek sporządzenia sprawozdania finansowego składającego się z bilansu, rachunku zysków i strat i informacji dodatkowej, obejmującej wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, iż w tym sprawozdaniu należy przyjąć inny sposób wyceny aktywów jednostki, w konsekwencji czego powstaną różnice mające wpływ na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny. Skutki księgowe ogłoszenia upadłości dotyczą różnych obszarów, lecz do najważniejszych można zaliczyć sferę wyceny aktywów i pasywów oraz rachunku zysków i strat<sup>169</sup>. W przypadku braku kontynuacji część zdarzeń należy wycenić nie tylko w inny sposób ale również część zdarzeń, które stanowiłyby przychody lub koszty w warunkach kontynuacji w warunkach odrzucenia tego założenia nigdy nie stanie się przychodem lub kosztem. Najbardziej charakterystycznym przykładem takiego zdarzenia jest umorzenie części zobowiązań z powodu braku możliwości ich spłaty przez wierzyciela. W warunkach kontynuacji działalności stanowiłoby to nie tylko przychód zaprezentowany w rachunku zysków i strat ale również przychód, od którego jednostka zobowiązana byłaby zapłacić podatek dochodowy z tytułu uzyskanych korzyści. W przypadku braku możliwości spłaty zobowiązań po zakończeniu postępowania upadłościowego pozostałe do spłaty zobowiązania zostają umorzone i nie powstaje z tego tytułu zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego. Wynika z tego, że z powodu odrzucenia założenia kontynuacji działalności nie zmienia się, co prawda obowiązek rozliczenia z tytułu podatku dochodo-

---

<sup>169</sup> S. Jędrzejewski, *Przedsiębiorstwo w upadłości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 124.

wego jednak część zdarzeń wynikowych powstałych w jednostkach, wobec których została ogłoszona upadłość nie podlega opodatkowaniu ale też część zdarzeń wycenia się w różny sposób w zależności od przyjęcia lub odrzucenia założenia kontynuacji działalności ewentualnie traktuje się w inny sposób (por. tabela 20).

**Tabela 20. Różnice w wycenie podstawowej działalności operacyjnej w ramach zysków i strat i wyniku podatkowego**

Pozycja	Z założeniem kontynuacji działalności (bilansowo)	Bez założenia kontynuacji działalności	Podatkowo
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	Ustala się na poziomie ceny sprzedaży netto. Warunki, jakie jednostka powinna spełniać, aby móc zaliczyć powstałe korzyści ekonomiczne do przychodów, są również określone w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 18 „Przychody” .	W warunkach upadłości nie ma możliwości skorzystania z MSSF. Przychód ze zbycia składników majątku stanowi przychód z działalności w warunkach upadłości dlatego przychody te powinny być zaprezentowane jako przychód z działalności pod-	Zgodnie z prawem podatkowym przychody określane są według zasady kasowej oraz memoriałowej. Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych wynika, że przychodami są otrzymane pieniądze, w tym odsetki i różnice kursowe. Za przychody związane z działalnością gospodarczą i z działami specjalnymi produkcji rolnej, osiągnięte w roku podatkowym, uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane.
Koszty działalności operacyjnej	Wycenia się na poziomie ceny zakupu lub ceny nabycia w zależności od przyjętego w jednostce sposobu rozliczania kosztów zakupu. Różnice w wycenie poszczególnych składników majątku rzeczowego należy odnieść czasami na kapitał z aktualizacji wyceny.	Likwidacja składników majątku z powodu utraty ich przydatności w dalszej działalności z powodu ogłoszenia upadłości stanowi najczęściej koszt działalności podstawowej - w warunkach braku kontynuacji działalności staje się kosztem działalności	Różnice w wycenie poszczególnych składników majątku rzeczowego należy zawsze odnieść na kapitał z aktualizacji wyceny.

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku, gdy dana jednostka nie zamierza kontynuować działalności należy zauważyć, iż wpłynie to znacząco nie tylko na wycenę aktywów i pasywów w bilansie ale również na poszczególne składniki znajdujące się w rachunku zysków i strat a w ostateczności na wynik finansowy

jednostki. Zasadniczą różnicą w sporządzeniu rachunku zysków i strat w warunkach upadłości jest to, iż w przypadku wyceny kategorii przychodów podmiot nie będzie mógł skorzystać z przepisów zawartych w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 18 „Przychody”. Istotnym elementem mającym wpływ na wynik finansowy jest amortyzacja ujmowana w rachunku zysków i strat w pozycji kosztów działalności operacyjnej. Często bowiem zdarza się tak, iż jednostka pozostająca w stanie upadłości w mniejszym bądź większym stopniu prowadzi działalność w celu pozyskiwania korzyści ekonomicznych i niektóre składniki aktywów trwałych wykorzystywane w przedsiębiorstwie, które nie zostały sprzedane nadal są eksploatowane. Na tej podstawie według określonych przepisów podmiot nadal ma możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych oraz uznania ich w kosztach podatkowych. Nie występują różnice w sposobie ujęcia amortyzacji w sprawozdaniu finansowym jednostki postawionej w stan upadłości więc przyjmuję się, iż będą one takie same jak w przypadku jednostek kontynuujących działalność.

Kolejnym elementem, który ma wpływ na rachunek zysków i strat jednostki w likwidacji jest konieczność utworzenia rezerw na przewidywane koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności<sup>170</sup>. Koszty te nie stanowią kosztów bieżącego okresu, lecz zaliczane będą do rezerw. Nie mają one więc wpływu na wynik finansowy bieżącego okresu sprawozdawczego. Rezerwą tą mogą być objęte koszty związane z postępowaniem upadłościowym, do których zaliczyć można między innymi opłaty sądowe, koszty z tytułu odszkodowań i odpraw dla zwalnianych pracowników, wynagrodzenie syndyka oraz wiele innych. W rachunku zysków i strat zostaną one ujęte w pozycji pozostałych kosztów operacyjnych zaś w bilansie obciążą kapitał z aktualizacji wyceny. Rezerwy utworzone w związku z prowadzoną likwidacją przedsiębiorstwa wyceniane będą w wiarygodnie oszacowanej wartości na podstawie dokumentów sporządzonych przez syndyka (por. tabela 21).

---

<sup>170</sup> Obowiązek tworzenia rezerw na przewidywane koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności wynikają z art. 29 Ustawy o rachunkowości.



**Tabela 21. Ujęcie pozostałej działalności operacyjnej przychodów i kosztów w rachunku zysków i strat**

Pozycja	Z założeniem kontynuacji działalności (bilansowo)	Bez założenia kontynuacji działalności	Podatkowo
Pozostałe przychody operacyjne	Związane pośrednio z działalnością operacyjną.	Przychody z tytułu umorzenia zobowiązań najczęściej nie stanowią przychodu bilansowego.	Przychody z tytułu umorzenia zobowiązań najczęściej nie stanowią przychodu podatkowego.
Pozostałe koszty operacyjne	Koszty w układzie rodzajowym ujmowane są zarówno jako koszty bieżącego okresu, jak i dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych. W rachunku zysków i strat sporządzanym w wariantcie porównawczym, korekty kosztów dokonuje się	Sankcje i kary z tytułu braku realizacji zawartych kontraktów nie stanowią kosztu, gdyż w momencie ogłoszenia upadłości wszelkie umowy zostają automatycznie rozwiązane.	Sankcje i kary z tytułu braku realizacji zawartych kontraktów nie stanowią kosztu, gdyż w momencie ogłoszenia upadłości wszelkie umowy zostają rozwiązane. Kosztami nie są również koszty z tytułu likwidacji majątku trwałego dotychczas

Źródło: Opracowanie własne.

Wszelkie przeszacowania oraz wyceny składników aktywów i pasywów mają znaczący wpływ nie tylko na sporządzany bilans ale również na wynik finansowy przedsiębiorstwa. W związku z tym warte uwagi są także informacje zawarte w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 5 „Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana”. Regulacje zawarte w tym standardzie wymagają między innymi, aby aktywa, które spełniają kryteria klasyfikacji jako przeznaczone do sprzedaży były prezentowane oddzielnie w bilansie, zaś wyniki działalności zaniechanej były prezentowane oddzielnie w rachunku zysków i strat jako przychody, koszty oraz zysk lub stratę netto działalności zaniechanej. Należy także uwzględnić, że wpływ na wynik będą miały również wszelkie obciążenia podatkowe<sup>171</sup>.

<sup>171</sup> Działalność zaniechana to element jednostki gospodarczej, który został zbyty lub jest zakwalifikowany jako przeznaczony do sprzedaży.

#### 4.4. Wynik podatkowy a założenie kontynuacji działalności

Wynik podatkowy stanowi różnicę pomiędzy podatkowymi przychodami (przysporzenie majątkowe o charakterze trwałym) i podatkowymi kosztami (są to koszty księgowe, które spełniają określone warunki). Przedmiot rachunku stanowią zatem przychody oraz koszty, które można zaliczyć do podatkowych. Zarówno przychody, jak i koszty podatkowe powinny zostać wyznaczone zgodnie z przepisami prawa podatkowego. Procedura wyznaczania przychodów podatkowych jest następująca:

- ✓ zidentyfikowanie przychodów podatkowych – określenie czy zaistniałe zdarzenia gospodarcze są korzyściami, które podlegają opodatkowaniu,
- ✓ szacowanie przychodów podatkowych – wyznaczenie wartości podatkowej zidentyfikowanych przychodów,
- ✓ wyznaczenie momentu uznania przychodów – wyznaczenie, w którym okresie rozliczeniowym przychody powinny zostać uwzględnione w rachunku<sup>172</sup>.

Wyznaczenie kosztów podatkowych najczęściej jednak obejmuje trzy po sobie następujące czynności. Pierwszą czynnością jest zidentyfikowanie kosztów podatkowych. Wskazuje się tutaj koszty, które zaliczane są do kosztów uzyskania przychodów. Drugą czynnością jest szacowanie kosztów podatkowych. Na tym etapie określa się wysokość kosztów uzyskania przychodów, które zostały poniesione oraz koszty potrącane w danym okresie. Ostatnim etapem jest z kolei wyznaczenie momentu uznania kosztów. Następuje wówczas określenie momentu poniesienia kosztu podatkowego oraz wskazuje się, w którym okresie rozliczeniowym koszty powinny zostać wzięte pod uwagę w rachunku, a więc zostać potrącone<sup>173</sup>. Wynik podatkowy może zostać wyznaczony zgodnie z danymi ewidencjonowanymi w księgach rachunkowych, a w niektórych okolicznościach może zostać wyznaczony w oparciu o podatkową księgę przychodów i rozchodów. Atrybutem ksiąg rachunkowych jest całościowe ujęcie wszystkich operacji gospodarczych, które powodują zmiany zarówno

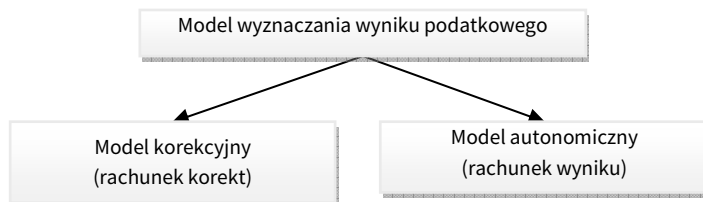
<sup>172</sup> E. Nowak, *Rachunkowość. Zasady i metody*, PWE, Warszawa, s. 140.

<sup>173</sup> *Ibidem*, s. 144.

w aktywach i pasywach przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia rachunku podatkowego, niezbędne jest wydzielenie na podstawie zapisów księgowych operacji istotnych podatkowo oraz wydzielenie tych operacji z zapisów księgowych, które są ważne pod względem podatkowym oraz oddzielenie ich od tych operacji, które nie oddziałują na wynik podatkowy. Natomiast specyfika podatkowej księgi przychodów i rozchodów polega na ograniczeniu jej zakresu jedynie do przychodów oraz kosztów podatkowych, jak również wykorzystanie uproszczonych procedur wyznaczania kosztów uzyskania przychodów. Niesie to jednak ryzyko w postaci nieoptymalnego rozliczenia kosztów podatkowych. W najbardziej ogólnym ujęciu, wynik podatkowy wyznacza się jako różnicę podatkowych przychodów i kosztów ich uzyskania. W ramach procedury rachunku dochodu lub straty podatkowej przeprowadza się identyfikację oraz wycenę przychodów oraz kosztów podatkowych. W następnej kolejności przyporządkowuje się je do właściwych okresów rozliczeniowych. Podczas procesu uznawania oraz wyceny przychodów i kosztów podatkowych należy zastosować się do przepisów podatkowych. Jeśli przepisy nie rozstrzygają określonej kwestii, wtedy uzasadnieniem dla przyjętego sposobu postępowania powinno być dążenie do odzwierciedlenia realnego stanu faktycznego. Precyzyjne ujęcie zachodzących zdarzeń wiąże się z wyższymi kosztami i zabiera dużo czasu. Z kolei ewentualne uproszczenia przyjmowane przez podatnika mogą doprowadzić do kwestionowania prawidłowego rozliczenia przez organy podatkowe<sup>174</sup>. Wynik podatkowy wyznaczany jest w sposób pozaewidencyjny i wyznacza się go metodą statystyczną, poprzez zestawienie przychodów i kosztów ich uzyskania. Szczegółowość rachunku podatkowego uzależniona jest od potrzeb informacyjnych oraz wymagań, które wynikają z treści przepisów (głównie w odniesieniu do kosztów podatkowych). Podczas wyznaczania wyniku podatkowego podatnicy mogą wykorzystać jeden z modeli jego wyznaczania (por. ilustracja 17).

---

<sup>174</sup> H. Kozłowska, *Optymalizacja podatkowa przedsiębiorstwa w dobie kryzysu*, SKWP, Warszawa 2011, s. 77.

**Ilustracja 17. Wynik podatkowy i sposoby jego wyznaczania**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. Olechowicz, *Rachunkowość podatkowa...*, op. cit., s. 202.

Zasadniczy sposób wyznaczania wyniku podatkowego określany jest mianem rachunku korekt i polega na tym, iż koryguje się wynik finansowy. Wynik finansowy wyznaczany jest poprzez ewidencję w księgach rachunkowych, natomiast jego składowymi są przychody oraz koszty wyliczone zgodnie z zasadami ustawy o rachunkowości. Kwoty przychodów oraz kosztów księgowych stanowią punkt wyjścia dla wyznaczenia podatkowych przychodów, jak i kosztów, poza ewidencją księgową. Zwiększa się przychody księgowe o te wielkości, które nie zostały uwzględnione księgowo, jak również o te przychody, które co prawda stanowią element rachunku księgowego, lecz w innym terminie, tzn. albo wcześniej niż w rachunku podatkowym (np. uzyskane odsetki wcześniej należne) bądź później (uzyskana z góry zapłata). Oprócz tego, przychody księgowe pomniejsza się o kwoty, które zostały wyłączone podatkowo (przykładowo mogą to być przychody zwolnione z opodatkowania), jak również o kwoty, które zostały uwzględnione podatkowo później aniżeli księgowo (należne, jednak nieuzyskane odsetki), bądź wcześniej aniżeli księgowo (przykładowo może to być sprzedaż usługi, za którą nastąpiła wcześniejsza zapłata)<sup>175</sup>. Koszty podatkowe wyznaczone są za pomocą korekty kosztów księgowych. Następuje zwiększenie kosztów księgowych o kwoty uwzględniane wcześniej podatkowo aniżeli księgowo (przykładowo różnicę odpisów amortyzacyjnych podatkowych szybszych aniżeli księgowych) bądź później aniżeli księgowo (np. uiszczone odsetki od kredytu wcześniej zaksięgowane). Oprócz tego koszty księgowe pomniejsza się o koszty, które nie zostały uwzględnione podatkowo (mogą to być np. kary administracyjne), jak również o kwoty uznawane w rachunku podatkowym później aniżeli

<sup>175</sup> E. Nowak, *Rachunkowość...*, op. cit., s. 135.

w rachunku księgowym (np. zaksięgowane, lecz nieuiszczone odsetki od kredytu), bądź wcześniej aniżeli w rachunku księgowym (np. różnice odpisów amortyzacyjnych księgowych wykonywanych wolniej aniżeli podatkowych)<sup>176</sup>. Wynik podatkowy można także wyznaczyć poprzez rachunek wyniku prowadzony równoległe do rachunku wyniku finansowego. Wykazuje się w nim zidentyfikowane w dokumentach źródłowych przychody, jak i koszty podatkowe. Oprócz tego uwzględnia się w nim strukturę kosztów podatków składającą się z kosztów w sposób pośredni i bezpośredni związany z przychodami. W ramach danych dwóch grup kosztów wydziela się koszty, które zostały poniesione w bieżącym okresie, jak również w innych okresach, jednak dotyczących danego okresu rozliczeniowego. Należy zauważyć, iż mogą pojawić się również koszty uznane warunkowo wtedy zaś niezbędnym działaniem jest wydzielenie korekt kosztów, które wynikają z nieterminowego uiszczenia za zużyte zasoby oraz przedstawienie „odwrócenia” korekt w przypadku kiedy dokonano uiszczenia zaległej zapłaty<sup>177</sup>. Istotą rachunku wyniku podatkowego jest prawidłowe, a zatem zgodne z przepisami, wyznaczenie wysokości, zakresu oraz momentu uzyskania bądź potrącenia podatkowych przychodów oraz podatkowych kosztów ich uzyskania. Wynik podatkowy wyznaczany jest za okres rozliczeniowy. Na potrzeby rozliczania zaliczek w cyklu miesięcznym bądź kwartalnym wynik podatkowy wylicza się narastająco od początku roku podatkowego. Wysokość wyniku podatkowego zależy od wysokości przypadających na dany okres przychodów oraz kosztów podatkowych. Kwota dochodu bądź straty podatkowej uzależniona jest od zakresu uwzględnianych przychodów oraz kosztów, metod ich szacowania, jak również momentu ich uznania w rachunku. Trzeba w tym miejscu zauważyć, iż w rachunku wyniku bierze się pod uwagę tylko te zdarzenia, które są ważne pod względem podatkowym. Zdarzenia te powinny być szacowane zgodnie z regułami zawartymi w przepisach podatkowych. Okres, w którym uwzględnia się zidentyfikowane i oszacowane zdarzenia, także wynikają z przepisów<sup>178</sup>. Po uwzględnieniu wszystkich wyszczególnionych szczegółów postać rachunku wyniku podatkowego kształtują się w taki sposób, iż po

<sup>176</sup> M. Poszwa, *Wynik podatkowy przedsiębiorstwa – identyfikacja i analiza ryzyka rachunku*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 12/2014, s. 8.

<sup>177</sup> *Ibidem*, s. 9.

<sup>178</sup> E. Nowak, *Rachunkowość...*, op. cit., s. 139.

podsumowaniu wszystkich przychodów podatkowych sprzedaży, a także pozostałych przychodów pomniejsza się je o koszty podatkowe bezpośrednio związane z przychodami oraz te inne niż bezpośrednio związane z przychodami. Należy uwzględnić jednak te poniesione w okresie bieżącym jak i te poniesione w okresach poprzednich. Po odpowiedniej kalkulacji czyli odjęciu wyżej wymienionej grupy przychodów od grupy kosztów ustala się dochód lub stratę podatkową (por. ilustracja 18).

**Ilustracja 18. Rachunek wyniku podatkowego**

Przychody podatkowe ze sprzedaży
+ Przychody podatkowe pozostałe
- Koszty podatkowe bezpośrednio związane z przychodami, w tym:
Poniesione w okresie bieżącym
Poniesione w okresach poprzednich
Poniesione w [przyszłym roku podatkowym
- Koszty podatkowe inne niż bezpośrednio związane z przychodami (potrącane),
w tym:
Poniesione w okresie bieżącym
Poniesione w okresach poprzednich
.....
=Dochód (strata podatkowa)

Źródło: E. Kosakowski, *Opodatkowanie dochodu*, [w:] *Zamknięcie roku 2011*, „Rachunkowość”, Warszawa 2012, s. 399.

Podwójna interpretacja zdarzeń gospodarczych, a zatem pod kątem księgowym oraz podatkowym stanowi obowiązek podmiotu. Interpretacja tych wyników może mieć kluczowe znaczenie dla prowadzenia działalności, gdyż na ich podstawie przedsiębiorstwo jest w stanie określić kondycję przedsiębiorstwa a także podjąć decyzję o wprowadzeniu zmian. Należy w tym miejscu podkreślić, iż wybór modelu rachunku wyniku podatkowego uzależniony jest od preferencji podatnika, jak również złożoności prowadzonej działalności. W warunkach, gdy występuje prosta działalność (świadczenie usług sprzedawanych na bieżąco, handel) najbardziej wygodnym rozwiązaniem jest rachunek, który bazuje na korektach. Model ten jest także najbardziej preferowany w praktyce gospodarczej. W przypadku bardziej złożonej działalności produkcyjnej czy też usługowej bardziej korzystne może być wykorzystywanie modelu autonomicznego,

przede wszystkim ze względu na skomplikowane rachunku kosztów podatkowych<sup>179</sup>.

Reasumując warto dodać, iż wynik podatkowy z reguły nie pokrywa się z wynikiem finansowym. Pomimo określania ich zgodnie z identycznym schematem, jako różnica pomiędzy przychodami i kosztami – są one inne. Powodem tego, jest to, iż wynik finansowy wyznaczany jest na podstawie przychodów i kosztów ujętych w księgach rachunkowych zgodnie z nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Z kolei podstawę wyznaczania wyniku podatkowego stanowią przychody i koszty wyznaczane zgodnie z przepisami podatkowymi. Przyczyną danych różnic jest zatem odmienne pojmowanie źródeł przychodów i kosztów oraz odmienne wyznaczanie momentu uznania przychodu za osiągnięty bądź kosztu za poniesiony. Poza tym inny jest też cel ustalania wyniku podatkowego i finansowego. Celem ustalania wyniku podatkowego jest spełnienie celu fiskalnego opodatkowania, jak również celów gospodarczych i społecznych realizowanych poprzez regulacje podatkowe. Natomiast celem ustalania wyniku finansowego jest rzetelne i wiarygodne ukazanie rezultatów działalności<sup>180</sup>.

---

<sup>179</sup> *Ibidem*, s. 140.

<sup>180</sup> T. Juja, *Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007, s. 184.

## Rozdział 5

### **Analiza istnienia symptomów upadłości i jej wpływ na rachunkowość jednostek gospodarczych i ich obciążeń podatkiem dochodowym – case study**

---

#### **5.1. Ocena występującej sytuacji finansowej i symptomów niewypłacalności przykładowej jednostki gospodarczej**

Badana jednostka jest podmiotem wykonawstwa budowlanego i usług inwestycyjnych zlokalizowanym na terenie powiatu łódzkiego, która rozpoczęła swoją działalność w 1988 roku. Należy do branży sklasyfikowanej jako: projektowanie, wykonywanie obiektów przemysłowych, mieszkalnych wielorodzinnych; usługi remontowe i deweloperskie. Przez wiele lat działalności podmiotu, w informacjach finansowych przez nią generowanych nie można doszukać się wyraźnych symptomów pogarszającej się sytuacji przedsiębiorstwa. Wskazuje na to fakt, że w bilansie jednostki za lata 2010-2012 wykazywany jest zysk netto. Dopiero w latach 2013-2014 można zaobserwować niepokojące rezultaty (por. załącznik 1), świadczą o tym ujemny wynik finansowy, wysoki udział zobowiązań oraz malejąca wartość zapasów. Jednak wstępna analiza nie dostarcza informacji o przyczynach tego stanu rzeczy lecz pozwala jedynie stwierdzić, że od tego okresu kondycja jednostki pogorszyła się. Prawdopodobnie z powodu pogarszającej się sytuacji ekonomicznej badanego podmiotu w roku 2016 sąd rejonowy ogłosił jego upadłość.

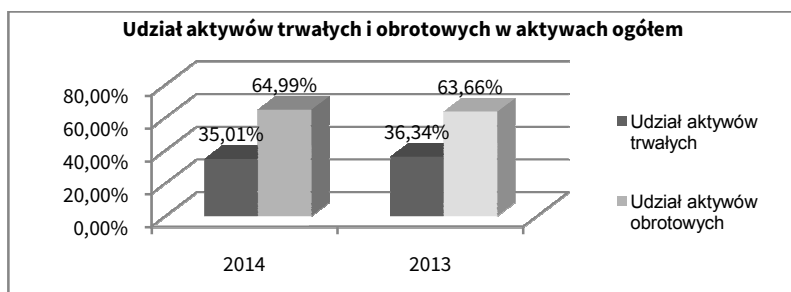
Bardziej szczegółowa analiza sprawozdań finansowych pozwala stwierdzić, że analizowana jednostka osiągnęła niepokojące wyniki już w 2013 roku. Przychody ze sprzedaży spadły o około 70% w stosunku do roku poprzedniego, a dodatkowo w okresie tym samym roku koszt wytworzenia sprzedanych produktów w nieznacznym stopniu zmalał



o 12,1% w stosunku do roku poprzedniego. Prawdopodobnie wskutek znaczącego zmniejszenia przychodów ze sprzedaży jednostka w roku 2013 poniosła znaczącą stratę brutto ze sprzedaży na poziomie zbliżonym do 1,5 miliona złotych. Choć nie można tego stwierdzić jednoznacznie to można przypuszczać, że głównym czynnikiem powodującym stratę netto był wzrost pozostałych kosztów operacyjnych oraz kosztów finansowych. W kolejnym – 2014 roku sytuacja ekonomiczno-finansowa jednostki uległa niewielkiej poprawie, czego rezultatem był zysk ze sprzedaży wynoszący 412.150,69. W tym samym roku jednostka osiągnęła dodatni wynik finansowy wynoszący 218.299,48.

Bardziej szczegółowa analiza sprawozdań finansowych generowanych przez analizowany podmiot pozwala stwierdzić, że większy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w 2013 i 2014 może oznaczać, że majątek jednostki przestaje być elastyczny i trudno jej dostosować się do warunków otoczenia oraz zmian jakie proponuje konkurencja, co wpływa na zwiększające się koszty (np. amortyzacji) oraz ograniczone osiąganie zysku (por. ilustracja 19). Gdyby udział aktywów obrotowych w aktywach całkowitych znajdował się na poziomie powyżej 90% (udział aktywów obrotowych w aktywach całkowitych utrzymywał się na takim poziomie w poprzednich latach), to jednostka nie miałaby problemów z obracaniem swoim majątkiem, z dostosowaniem się do otoczenia, a także z osiąganiem zysku.

**Ilustracja 19. Udział aktywów trwałych i obrotowych badanej jednostki w aktywach ogółem w latach 2013-2014**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Analiza dynamiki bilansu z lat 2013-2014 pozwala potwierdzić wcześniejsze wnioski o pogarszającą się sytuację ekonomiczno-finansową jednostki od roku 2013. Dodatkowo poziom aktywów może świadczyć o zahamowaniu rozwoju jednostki (por. tabela 22), a spadek wartości należności krótkoterminowych może być korzystny i świadczyć o dobrej polityce ściągania swoich należności od odbiorców ale z drugiej strony może też świadczyć, że bardziej restrykcyjna polityka windykacji należności wynika z trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Jednocześnie wzrost wartości tej pozycji bilansowej może oznaczać gorszą politykę ściągania swoich należności lub wydłużony termin płatności zaproponowany przez jednostkę. Dodatkowo środki pieniężne, które mogłyby zostać wykorzystane do obsługi działalności przedsiębiorstwa, zostały zamrożone w postaci należności. Znaczny spadek inwestycji krótkoterminowych może oznaczać gorsze wykorzystanie środków pieniężnych.

**Tabela 22. Analiza dynamiki bilansu za lata 2013-2014**

Pozycja bilansowa	Stosunek do roku poprzedniego (2012)	Stosunek do roku poprzedniego (2013)
Aktywa razem	Zmniejszył się o 24,08%	Wzrósł o 1,80%
Należności	Spadł o 45,41%	Wzrósł o 58,22%
Inwestycje krótkoterminowych	Wzrósł o 51,60%	Wzrósł o 145,87%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

W pasywach należy zwrócić uwagę na malejący udział kapitału własnego w ich całkowitej strukturze. Wzrost udziału zobowiązań krótkoterminowych w strukturze pasywów wskazuje na spadek bezpieczeństwa prowadzenia działalności gospodarczej, co świadczy o zmniejszeniu stabilności i niezależności spółki, oraz ewentualnym zagrożeniu upadłością. Ze sprawozdania zarządu wynika, że jednostka wystąpiła o przesunięcie terminu spłaty zobowiązań z tytułu kredytu, co potwierdza występujące w jednostce trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Zobowiązania z tytułu kredytu spłacane są jednak sukcesywnie z wpłat klientów na zakup mieszkań, a dodatkowo kredyty zabezpieczone były hipoteką. Wysoki poziom wskaźnika rotacji należności może potwierdzać wcześniejsze wnioski o niskiej płynności finansowej podmiotu i problemach ze ściąganiem swoich należności (por. tabela 23). Wzrost wskaźnika rotacji należności oznacza, że gotówka znajduje się dłużej poza

przedsiębiorstwem. Natomiast niski poziom wskaźnika rotacji należności, oznacza brak problemów z płynnością finansową, uregulowanie własnych zobowiązań w terminie, zachowanie odpowiednich stosunków z dostawcami oraz dalsza współpraca z nimi. Oznacza to, że ocena podmiotu na podstawie tych wskaźników może być niejednoznaczna i jedynie z dużym prawdopodobieństwem można potwierdzić narastające trudności podmiotu z terminowym regulowaniem zobowiązań.

**Tabela 23. Wskaźnik rotacji należności w dniach**

	<b>Wzór</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Wskaźnik rotacji należności w dniach	$\frac{\text{Należności krótkoterminowe}}{\text{Przychody ze sprzedaży}} \times 365$	109	71	90	207

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Wzrost poziomu wskaźnika rotacji zapasów w dniach, oznacza dłuższy okres zalegania zapasów w magazynie. Sytuacja taka jest niekorzystna, bowiem świadczy o znacznej wartości środków pieniężnych zamrożonych w zapasach. Jednak nie można w sposób jednoznaczny odpowiedzieć, czy poziom zapasów utrzymywany przez spółkę jest nadmierny? Zaleganie zapasów w magazynie przez ponad 200 dni może być uzasadnione, wynikające ze specyfiki działalności. Wysoki poziom zapasów może oznaczać, że jednostka z roku na rok sprzedaje więcej, albo oczekuje uzyskać korzystniejsze ceny (por. tabela 24). Ze względu na sezonowość działalności i branży, w sezonie zimowym może być większe zapotrzebowanie na nasze produkty gotowe, towary, oznacza to, że liczba odbiorców może znacznie wzrosnąć. Określenie, czy wartość zapasów kształtuje się na odpowiednim poziomie wymaga wyliczenia z nich marży. W ten sposób sprawdzi się rentowność zapasu, czyli skuteczność zarządzania zapasami.

**Tabela 24. Wskaźnik rotacji zapasów w dniach**

	<b>Wzór</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2011</b>
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	$\frac{\text{Zapasy}}{\text{Przychody ze sprzedaży}} \times 365$	54	87	129	246

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Wskaźnik płynności gotówkowej w latach 2011-2014 kształtował się na bardzo niskim poziomie (por. tabela 25). Na jego podstawie można

stwierdzić, że jednostka może mieć problem z zawieraniem korzystnych i szybkich transakcji, a także istnieje zagrożenie dla zachowania płynności finansowej, ponieważ spółka stosowała strategię agresywną, czyli utrzymywała jak najmniejszy udział płynnych aktywów w postaci gotówki. Szczególnie wskaźniki dla 2013 roku ukazują wizję nadciągającej niewypłacalności. Stan kształtującego się bankructwa potwierdza wskaźnik ogólnego zadłużenia – w 2013 roku wynosi 1,56. Wysoki poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia świadczy o nadmiernym uzależnieniu spółki od zewnętrznych źródeł finansowania (por. załącznik 2).

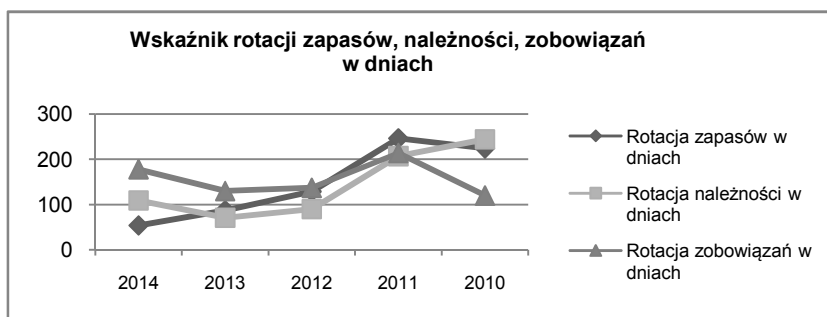
**Tabela 25. Wskaźniki płynności finansowej za lata 2011 - 2014**

	2014	2013	2012	2011
Wskaźnik płynności bieżącej	1,150	1,567	1,895	2,314
Wskaźnik płynności szybkiej	0,674	0,583	0,670	1,026
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,063	0,036	0,016	0,059

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach w latach 2010-2014 przy założeniu, że jednostka terminowo spłaca zobowiązania jest na niewłaściwym poziomie (por. ilustracja 20). Zdecydowanie wyższy poziom wskaźnika w latach 2010-2014 może świadczyć o problemie z regulowaniem swoich zobowiązań, nieodpowiednim zarządzaniu nimi, a także może się przyczynić do wzrostu odsetek od przeterminowanych płatności.

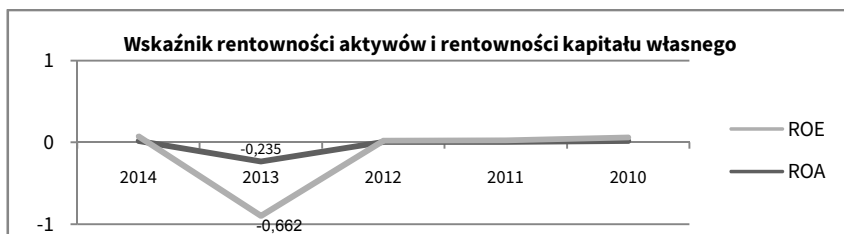
**Ilustracja 20. Wskaźnik rotacji zapasów, należności, zobowiązań w dniach w latach 2010-2014**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Wskaźnik rentowności aktywów w latach 2010-2012 kształtował się na niskim poziomie (por. Ilustracja 21). Drastyczny spadek wartości wskaźnika rentowności aktywów (ROA) zaobserwować można w 2013 roku, który oznacza, że spółka nieefektywnie zarządzała swoim majątkiem. Ujemna wartość wskaźnika ROE oznacza, że jednostce z wniesionych wkładów nie udało się wygospodarować zysku. Wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego w latach 2010-2014 (z wyłączeniem 2013) kształtowała się na niskim poziomie (por. ilustracja 21).

***Ilustracja 21. Wskaźnik rentowności aktywów i rentowności kapitału własnego w latach 2010-2014***



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Uwarunkowania rozwijania się przedsiębiorstwa przedstawiające sytuację w jakiej się znajduje wpływa wiele czynników takich jak forma prawna, wielkość i wiek jednostki, branża w jakiej przedsiębiorstwo działa. Pojawienie się na rynku konkurencyjnych przedsiębiorstw zagranicznych, niedostateczna jakość zarządzania, zaniedbany marketing, nieprawidłowe struktury organizacyjne, zaniedbane zarządzanie finansowe, to kolejne przyczyny kryzysu badanego przedsiębiorstwa. Można się domyślać, że jednostka istniejąca na rynku od wielu lat, ma problemy dostosowaniem się do zmian i warunków współczesnego rynku. Jednak już wstępna analiza danych finansowych generowanych przez analizowany podmiot pozwala stwierdzić, że od roku 2013 jednostka znajdowała się w trudnej sytuacji ekonomiczno finansowej a bardziej szczegółowa analiza tych danych za lata 2013 – 2014 pozwala potwierdzić te wnioski. Analiza ta pozwala potwierdzić, że w analizowanej jednostce występowały sygnały finansowe o występowaniu zagrożenia upadłością.

## 5.2. Ocena wpływu ogłoszenia upadłości na zasady rachunkowości – analiza przypadku

Wybrane do badania przedsiębiorstwo to podmiot, którego siedziba mieści się w Warszawie. Jednostka została zarejestrowana w KRS w 2001 roku. Rodzaj świadczonej przez nią działalności został w Europejskiej Klasyfikacji Działalności sklasyfikowany jako: Poligrafia i działalność usługowa związana z poligrafią. Z danych finansowych badanej jednostki wynika, że w kolejnych latach osiągała ona zyski. W 2015 roku sytuacja jednostki zmieniła się i badana spółka osiągnęła ujemny wynik finansowy a w kolejnym okresie, czyli do dnia poprzedzającego upadłość strata netto powiększyła się. Miało to znaczący wpływ na złe funkcjonowanie przedsiębiorstwa i mogło doprowadzić do niewypłacalności jednostki.

Postanowieniem Sądu Rejonowego w 2016 roku ogłoszono upadłość spółki. Wpływ ogłoszenia upadłości na sprawozdanie finansowe podmiotu można zobrazować porównując sprawozdania za dwa okresy: sprawozdanie finansowe sporządzone na rok przed ogłoszeniem upadłości oraz sprawozdanie finansowe na rok ogłoszenia upadłości (por. tabela 26). Postępowanie upadłościowe rozpoczęto w 2016 roku, dlatego do porównania wartości informacyjnej sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z założeniem kontynuacji działalności i bez tego założenia wybrano sprawozdania finansowe analizowanej jednostki sporządzone na koniec 2015 i 2016 roku.

**Tabela 26. Wybrane pozycje aktywów bilansu Amis sp. z o.o.**

AKTYWA	Rok poprzedzający ogłoszenie upadłości	Rok ogłoszenia upadłości
AKTYWA TRWAŁE	17 751 488,35	17 528 538,14
Rzeczowe aktywa trwałe	17 748 400,48	17 528 538,14
AKTYWA OBROTOWE	2 740 503,94	534 232,87
Zapasy	725 266,99	434,90
Należności krótkoterminowe	1 966 081,12	465 587,18
Środki pieniężne	29 685,92	8 533,18
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	19 469,90	59 677,61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bilansu spółki za okresy przed ogłoszeniem upadłości i w roku ogłoszenia upadłości.

Upadłość spółki ogłoszono w grudniu, dlatego też widoczne są dopiero niewielkie zmiany na poziomie majątku trwałego jednostki w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na koniec 2016 roku. Aktywa trwałe są elementem bilansu, którego wartość powinna istotnie zmienić się po ogłoszeniu upadłości na skutek procesów zmierzających do spieniężenia majątku. Zapewne w kolejnych okresach działania syndyka opierały się na tym, aby wszelkie aktywa, które nie będą wykorzystywane w bieżącej działalności jednostki gospodarczej<sup>181</sup> zostały zbyte. W przypadku braku założenia kontynuacji działalności posiadane przez jednostkę m.in. wartości niematerialne i prawne należy wycenić w cenach możliwych do uzyskania na dzień ich sprzedaży. Pozycja „wartości niematerialne i prawne” została wyzerowana, ponieważ prawdopodobnie nie posiadały one żadnej wartości zbywczej. Być może były to programy komputerowe stworzone specjalnie dla jednostki, które nie mogą być wykorzystywane w żadnym innym podmiocie gospodarczym. Znaczne zmiany występują natomiast na poziomie majątku obrotowego. Przedsiębiorstwo to nie wykazuje już w bilansie żadnych materiałów, produktów ani towarów. Wartość, która w roku 2016 jest wykazywana w pozycji „Zapasy” tworzą jedynie zaliczki na dostawy. W takim wypadku można stwierdzić, że wartość wszelkich zapasów została zaktualizowana poprzez odpisy wartości, zbyta lub wyceniona zgodnie z art. 29 ust. 1 ustawy o rachunkowości, tzn. po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania ale nie wyższych od cen ich nabycia albo kosztów wytworzenia. Mniejsza wartość należności jest ściśle związana z mniejszym popytem na usługi drukarni, odbiorcy spłacają swoje należności, nie tworząc już kolejnych. Spółka traci tym samym klientów i główne źródło przychodów z działalności operacyjnej. Środki pieniężne również wykazują niższą wartość, ponieważ są niezbędne do spłacania kosztów postępowania upadłościowego. Można zauważyć zmianę stanu rozliczeń międzyokresowych, które w przypadku braku kontynuacji działalności nie są zrozumiałe. Powinny zostać one spisane w ciężar „Pozostałych kosztów operacyjnych” bądź „Kosztów finansowych” w zależności od tego, czego dokładniej dotyczą.

---

<sup>181</sup> Określenie „bieżąca działalność jednostki gospodarczej” oznacza wszelkie umowy, które zostały zawarte przed ogłoszeniem upadłości, a ich data wykonania wypada na okres po ogłoszeniu upadłości przed podmiot.

Bardziej swoiste skutki ogłoszenia upadłości powinny być widoczne w bilansie po stronie pasywów (por. tabela 27). W badanym przedsiębiorstwie nie zmienił się kapitał podstawowy zachowując swój stały poziom w wysokości 50 000. Kapitał zapasowy również nie uległ zmianie, gdyż spółka w upadłości w związku z brakiem kontynuowania działalności nie pozyskuje nowych udziałowców, ani nie powiększa kapitału własnego. Jednakże składniki kapitału własnego spółki postawionej w stan upadłości należałoby na dzień rozpoczęcia postępowania upadłościowego połączyć w jeden kapitał podstawowy, zmniejszając go o udziały własne<sup>182</sup>. Oznacza to, że badane sprawozdanie finansowe jest nierzetelne, gdyż bilans badanej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością został sporządzony niezgodnie z ustawą o rachunkowości. Istotną pozycją jest również wynik finansowy netto roku obrotowego, w tym przypadku stanowiący stratę – 5.884.233,10. Ten element kapitału własnego pełni bardzo dużą funkcję informacyjną o wysokości zysku lub straty jednostki w upadłości, dodatkowo umożliwiając kontrolę nad wygasającą działalnością spółki.

**Tabela 27. Wybrane pozycje pasywów**

PASYWA	Rok poprzedzający ogłoszenie upadłości	Rok ogłoszenia upadłości
KAPITAŁ WŁASNY	2 732 579,70	- 3 151 653,40
Zysk (strata) z lat ubiegłych		- 3 210 716,61
Zysk (strata) netto	- 3 210 716,61	- 5 884 233,10
ZOBOWIĄZANIA	17 759 412,41	21 214 424,41
Zobowiązania długoterminowe	9 949 508,94	10 590 980,04
Zobowiązania krótkoterminowe	7 809 903,64	10 623 444,37

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bilansu spółki za okresy przed ogłoszeniem upadłości i w roku ogłoszenia upadłości.

Analizowane przedsiębiorstwo nie wykazuje kapitału z aktualizacji wyceny, co oznacza, że jednostka gospodarcza nie odniosła skutków wyceny bilansowej na kapitał, tym samym nie wywiązując się z obowiązku wynikającego z ustawy o rachunkowości. Zgodnie z art. 29 ust. 2a ustawy o rachunkowości różnica powstała w wyniku wyceny oraz utworzenia rezerwy wpływa na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, a jednostka gospodarcza wykazuje wartość równą 0 w tej pozycji bilansu. W przypadku braku możliwości założenia kontynuacji działalności pozycja „Kapitał

<sup>182</sup> Przepis ten wynika z art. 36 ust. 3 ustawy o rachunkowości.



z aktualizacji wyceny” umożliwia przeprowadzenie analizy, także jej wartość informacyjna jest dość istotna dla odbiorców sprawozdania. Ponadto jednostka postawiona w stan upadłości jest zobowiązana do utworzenia rezerwy na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności<sup>183</sup>, czego analizowane przedsiębiorstwo również nie uczyniło. Wycena i utworzenie rezerwy następują w przeddzień ogłoszenia upadłości, jednak te same zasady stosuje się na koniec każdego roku obrotowego w trakcie trwania postępowania upadłościowego. Różnice powstałe w wyniku wyceny oraz utworzenia rezerwy odnosi się na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, następnie są one przenoszone na połączony kapitał podstawowy. Szczególną kwestią jest pozycja zobowiązań, gdyż to one stanowią źródło spłaty roszczeń wierzycieli. W przypadku bilansu sporządzanego w warunkach braku kontynuacji działalności konieczne jest, aby zobowiązania długoterminowe zostały przekwalifikowywane na zobowiązania krótkoterminowe, ponieważ stają się natychmiast wymagalne. Jednak przedsiębiorstwo w sprawozdaniu finansowym po ogłoszeniu upadłości wciąż wykazywało pozycję zobowiązań długoterminowych oddzielnie. Zarówno zobowiązania długoterminowe, jak i krótkoterminowe zwiększyły swoją wartość, zamiast ją zmniejszać. Oznacza to widoczną utratę zdolności do regulowania zobowiązań przez spółkę, ale także wzrost odsetek od zaciągniętych kredytów i pożyczek, czy zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

Biorąc pod uwagę nie zastosowanie się przez jednostkę do wielu reguł wynikających z ustawy o rachunkowości (por. tabela 28) należałoby się zastanowić, czy sprawozdanie finansowe spółki po ogłoszeniu upadłości zostało sporządzone w sposób rzetelny i prawidłowy.

---

<sup>183</sup> Artykuł 29 ustawy o rachunkowości obliuguje w takich sytuacjach do wyceny składników aktywów po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, nie wyższych jednak 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. Sprawozdanie finansowe jednostki, w stosunku do której ogłoszona została upadłość, nie podlega zatwierdzeniu.

**Tabela 28. Sprawozdanie finansowe przy braku kontynuacji działalności**

	Ustawa o rachunkowości	Dane rzeczywiste
Pozycja czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów	Odpisanie czynnych rozliczeń międzyokresowych	Utrzymanie dotychczasowych czynnych rozliczeń międzyokresowych, ale także dokonywanie nowych
Ujęcie bilansowe pozycji kapitałów	Połączenie wszystkich kapitałów w jeden kapitał podstawowy	Wykazywanie oddzielnie każdej pozycji kapitałów
Ewidencja księgowa różnic powstających w wyniku wyceny składników aktywów po cenach sprzedaży netto	Odniesienie różnic na kapitał z aktualizacji wyceny	Brak odniesienia różnic na kapitał z aktualizacji wyceny
Utworzenie rezerwy na przewidywane dodatkowe koszty i straty	Obowiązek utworzenia rezerw na przewidywane dodatkowe koszty i straty	Nie utworzenie rezerw wynikających z ogłoszenia upadłości
Wpływ ogłoszenia upadłości na zobowiązania spółki	Przekwalifikowanie zobowiązań długoterminowych na zobowiązania krótkoterminowe	Ujęcie oddzielnie zobowiązań długoterminowych i krótkoterminowych

Źródło: Opracowanie własne.

Analizowany przypadek wskazuje, iż pomimo tego, że każde sprawozdanie finansowe powinno dostarczać użytecznych informacji dla grona użytkowników, tak w przypadku sprawozdania sporządzonego po ogłoszeniu upadłości wartość informacji możliwa do uzyskania jest ograniczona. Takie sprawozdanie finansowe jest często jedynym źródłem informacji dla wierzyciela o zmianach zachodzących w przedsiębiorstwie pozostającym w upadłości, jakie może on uzyskać. Ustawa o rachunkowości reguluje wszystkie podstawowe kwestie związane z systemem rachunkowości jednostki gospodarczej, a więc również z zasadami sporządzania sprawozdań finansowych. Narzuca nadrzędne zasady rachunkowości i obliguje do ich przestrzegania, wyznacza sposoby wyceny bilansowej, definiuje sposób sporządzania sprawozdań, tak aby ich wartość informacyjna kształtowała się na maksymalnym poziomie. W przypadku systemu rachunkowości działającego przy założeniu normalnego toku działalności regulacje te się sprawdzają, jednakże rozwiązania i wymogi stawiane przez ustawę o rachunkowości w zakresie sporządzania sprawozdań finansowych przy braku kontynuacji działalności nie są wystarczające, by zapewnić użyteczność informacji. Następstwa odrzucenia zasady ciągłości, spowodowane niezapewnieniem zasady kontynuacji działalności są dodatkowo potęgowane rozwiązaniami narzuconymi na syndyka przez ustawę o rachunkowości. Zwłaszcza konieczność przekwalifikowania zobowiązań długotermino-

wych na krótkoterminowe oraz zmiana zasad wyceny bilansowej, mimo uzasadnienia zachowania zasady wiernego obrazu powodują, że użytkownik sprawozdania nie może wyciągnąć wniosków co do powodów zmian w wartościach. Przepisy ustawy o rachunkowości dodatkowo zobowiązują syndyka, aby wszelkie skutki zmiany wyceny bilansowej odnosił na kapitał z aktualizacji wyceny, z drugiej strony zapisy ustawy wymagają, by wszystkie kapitały zostały zsumowane w jedną pozycję.

Przy sporządzaniu sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa ważne jest zachowanie zasady porównywalności. Dzięki niej, można zestawiać ze sobą sprawozdania jednostki gospodarczej z kolejnych okresów sprawozdawczych i zaobserwować kierunek ich zmian, lub wyciągnąć przydatne wnioski pozwalające uniknąć niesprzyjającej dla podmiotu sytuacji, prowadzącej niekiedy nawet do upadłości. Z pozyskanych danych wynika, że od 2007 roku spółka corocznie porównywała swoje sprawozdania finansowe z rokiem ubiegłym. Odmienna sytuacja nastąpiła dopiero w 2016 roku (por. tabela 29), w którym spółka wykazała ogromną stratę, niepozwalającą na dłuższe jej funkcjonowanie. Dalsza część podrozdziału służy zbadaniu, czy przez spółkę została zachowana zasada porównywalności sprawozdań za rok 2016.

**Tabela 29. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat**

Poz.	Nazwa pozycji	2016-12-31	2016-12-13
<b>A.</b>	<b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi</b>	<b>6926966,59</b>	<b>6926966,59</b>
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	6926966,59	6926966,59
II	Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna)	0,00	0,00
III	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00
IV	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00
<b>B.</b>	<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>12301547,85</b>	<b>12298481,05</b>
I	Amortyzacja	550451,30	550451,30
II	Zużycie materiałów i energii	3972894,26	3972894,26
III	Usługi obce	2615545,05	261876,05
IV	Podatki i opłaty, w tym:	210194,24	210194,24
-	podatek akcyzowy		
V	Wynagrodzenia	4252257,30	4250257,30
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	617141,34	616743,54
-	Emerytalne	0,00	0,00
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	83064,36	83064,36
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00
<b>C</b>	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>-5374581,26</b>	<b>-5371514,46</b>
<b>D</b>	<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>228906,66</b>	<b>228906,66</b>

I	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	39636,61	39636,61
II	Dotacje	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00
IV	Inne przychody operacyjne	189270,05	189270,05
<b>E</b>	<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>82392,64</b>	<b>82392,64</b>
I	Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00
III	Inne koszty operacyjne	82392,64	82392,64
<b>F</b>	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>-5228067,24</b>	<b>-5225000,44</b>
<b>G</b>	<b>Przychody finansowe</b>	<b>612,83</b>	<b>612,83</b>
I	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00
a)	od jednostek powiązanych, w tym:	0,00	0,00
-	w których jednostka posiada powiązania w kapitale	0,00	0,00
b)	od jednostek pozostałych	0,00	0,00
II	Odsetki, w tym:	0,42	0,42
III	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00
-	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
IV	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00
V	Inne	612,41	612,41
<b>H</b>	<b>Koszty finansowe</b>	<b>656778,69</b>	<b>65778,69</b>
I	Odsetki	514298,71	514298,71
II	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00
-	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00
IV	Inne	142479,98	142479,98
<b>I</b>	<b>Zysk (strata) brutto (F+G-H)</b>	<b>-5884233,10</b>	<b>-5881166,30</b>
<b>J</b>	<b>Podatek dochodowy</b>	<b>0,00</b>	<b>120276,00</b>
<b>L</b>	<b>Zysk (strata) netto (I-J-K)</b>	<b>-5884233,10</b>	<b>-6001442,30</b>

Źródło: Sprawozdanie finansowe analizowanej jednostki za rok 2016.

Analizując sprawozdanie finansowe spółki za 2016 rok można zauważyć złamanie zasady porównywalności przez jednostkę. Podmiot gospodarczy, co prawda zestawia obok siebie dwa rachunki zysków i strat, jednakże okresy na jakie zostały one sporządzone zaburzają istotę porównywalności. Pierwszy okres to 13-12-2016, a więc trzy dni przed ogłoszeniem upadłości spółki. Można wywnioskować, iż jest to sprawozdanie finansowe sporządzone przy braku zachowania kontynuacji działalności. Zaś drugi okres sprawozdawczy kończy się wraz z dniem 31-12-2016, dodatkowo z analizy rachunku zysków i strat wynika, iż okres ten liczony jest od początku roku. Można zaobserwować, że zaprezentowane w obu rachunkach zysków i strat dane liczbowe, nie różnią się od siebie istotnie tym bardziej, że oba sprawozdania zostały sporządzone w jednym miesiącu (grudniu) tego samego roku (2016). Aby zachować zasadę porównywalności spółka mogłaby zestawić ze sobą rachunek zysków i strat za rok obrotowy 2016 z rachunkiem zysków i strat za rok obrotowy 2015 (por. tabela 30).

**Tabela 30. Rachunek zysków i strat spółki za 3 kolejne okresy**

Poz.	Nazwa pozycji	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
<b>A.</b>	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	6926966,59	13298095,96	22434029,02
<b>I</b>	Przychody netto ze sprzedaży produktów	6926966,59	13280435,66	22524938,11
<b>II</b>	Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna)	0,00	17 660,30	-90909,09
<b>III</b>	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00	0,00
<b>IV</b>	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00
<b>B.</b>	Koszty działalności operacyjnej	12301547,85	15994473,66	21872951,94
<b>I</b>	Amortyzacja	550451,30	312918,12	516089,37
<b>II</b>	Zużycie materiałów i energii	3972894,26	5135621,51	9077197,39
<b>III</b>	Usługi obce	2615545,05	4821312,28	6097829,46
<b>IV</b>	Podatki i opłaty	210194,24	251803,60	203798,78
<b>V</b>	Wynagrodzenia	4252257,30	4592313,83	5053178,56
<b>VI</b>	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	617141,34	812240,02	862058,25
<b>VII</b>	Pozostałe koszty rodzajowe	83064,36	68264,30	62800,13
<b>VIII</b>	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00
<b>C</b>	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-5374581,26	-2696377,70	561077,08
<b>D</b>	Pozostałe przychody operacyjne	228906,66	228196,11	285882,82
<b>I</b>	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	39636,61	30204,79	1,00
<b>II</b>	Dotacje	0,00	0,00	57217,44
<b>III</b>	Inne przychody operacyjne	189270,05	197991,32	228664,38
<b>E</b>	Pozostałe koszty operacyjne	82392,64	22420,36	43103,90
<b>I</b>	Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00
<b>II</b>	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00
<b>III</b>	Inne koszty operacyjne	82392,64	22420,36	43103,90
<b>F</b>	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-5228067,24	-2490601,95	803856,00
<b>G</b>	Przychody finansowe	612,83	34,74	5082,61
<b>I</b>	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00	0,00
<b>a)</b>	od jednostek powiązanych,	0,00	0,00	0,00
<b>II</b>	Odsetki	0,42	34,74	156,18
<b>III</b>	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00
<b>IV</b>	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00
<b>V</b>	Inne	612,41	0,00	4926,43
<b>H</b>	Koszty finansowe	656778,69	638654,40	268854,04
<b>I</b>	Odsetki, w tym:	514298,71	601083,44	61533,96
<b>-</b>	od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00
<b>II</b>	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00	0,00	108525,00
<b>III</b>	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00
<b>IV</b>	Inne	142479,98	37570,96	98795,08
<b>I</b>	Zysk (strata) brutto (F+G-H)	-5884233,10	-3129221,61	540084,57
<b>J</b>	Podatek dochodowy	0,00	81495,00	156559,00
<b>K</b>	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00
<b>L</b>	Zysk (strata) netto (I-J-K)	-5884233,10	-3210716,61	383525,57

Źródło: Opracowanie własne<sup>184</sup>.<sup>184</sup> <http://www.infoveriti.pl/raport-sf-foto/2202112/0ce5f9351fb0bd3a6b6c414ee142bde4.html>

Porównanie pozwala określić przyczynę znacznego pogorszenia się wyniku finansowego spółki w roku 2016. Z przedstawionych danych wynika, że spółka w 2016 roku osiągnęła znacząco niższe przychody ze sprzedaży w porównaniu do roku ubiegłego, co pomimo niższych w stosunku do roku ubiegłego kosztów działalności operacyjnej wygenerowało stratę ze sprzedaży na poziomie 5.374.581,26. Zysk (strata) ze sprzedaży jest pozycją rachunku zysków i strat spółki, w którym najbardziej widoczna jest różnica, powodującą niemalże podwojenie końcowej straty netto z roku 2015 na rok 2016. Jeszcze lepszą perspektywę uzyska się, jeżeli przy analizie bieżącego sprawozdania sięgnie się do sprawozdań z kilku poprzednich lat, dlatego też w ostatniej kolumnie zamieszczony został rok 2014. Niskie koszty finansowe również wpłynęły na osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego spółki w 2014 roku. Oznacza to, iż jeszcze wtedy jednostka była w stanie spłacać swoje zobowiązania finansowe.

Podsumowując zasada ciągłości nakazująca politykę rachunkowości stosować w sposób ciągły, jest zasadą ściśle związaną z porównywalnością sprawozdań finansowych. Zgodnie z nią bilans otwarcia kolejnego roku obrotowego musi być identyczny z bilansem zamknięcia roku poprzedniego. Zapewnia to porównywalność informacji zawartych w sprawozdaniach za kolejne lata obrotowe. Zasada ciągłości bilansowej, zapewniająca zachowanie porównywalności wiąże się także z wymogiem spójności prezentacji sprawozdań finansowych. Jednakże istnieją powody złamania zasady ciągłości bilansowej zwanej również zasadą porównywalności. Jednym z nich jest odrzucenie zasady kontynuacji działalności w wyniku analizy przesłanek oraz okoliczności wskazujących na to, że jednostka nie będzie mogła w najbliższym czasie (zazwyczaj przyjmuje się 12 kolejnych miesięcy) kontynuować działalności w niezmnieszonej istotnie zakresie, bez pozostawienia jej w stan likwidacji bądź upadłości, co miało miejsce w analizowanej jednostce. Tak więc, odrzucenie zasady kontynuacji działalności, a w następstwie zasady ciągłości ma bezpośredni wpływ na zaburzenie cech jakościowych sprawozdania finansowego. Przykładem takiej sytuacji może być niezapewnienie cechy porównywalności sprawozdań, wynikające z przerwania ciągłości działalności.

### 5.3. Wpływ ogłoszenia upadłości na obciążenia podatkowe wybranej jednostki gospodarczej

Badana jednostka to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która organizowała szereg usług turystycznych, specjalizując się głównie w organizacji wycieczek zagranicznych. Spółka powstała w 2004 roku. Główna siedziba zlokalizowana była w Warszawie. Według dostępnych danych rachunkowych oraz innych materiałów można zauważyć fakt, iż problemy finansowe spółki rozpoczęły się już od lipca 2009 roku. Oferty turystyczne zostały wycofane ze strony internetowej, a zamiast tego pojawił się komunikat o upadłości.

Analizując poszczególne elementy pozycji rachunku zysków i strat następujących lat badanego przedsiębiorstwa można rozpocząć rozważania co pośrednio bądź bezpośrednio przyczyniło się do tego, iż spółka podjęła decyzję o niekontynuowaniu działalności. Wniosek o ogłoszenie upadłości został złożony w roku 2010, zaś na podstawie danych zgromadzonych w raporcie finansowym można zauważyć, iż gwałtowne pogorszenie się sytuacji finansowej spółki miało podłoże już na przestrzeni lat 2008-2009 (por. tabela 31). W przedstawionej sytuacji jednostki zauważalne są różnice między wynikiem bilansowym a podatkowym. Występują one w pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych, a także w działalności finansowej. Istotnym jest również fakt, iż wartości obu wyników nie muszą się ze sobą pokrywać, jednakże odmienna interpretacja przychodów i kosztów przez prawo podatkowe i bilansowe powoduje powstawanie różnic. W rachunku zysków i strat zaprezentowano łączną kwotę kosztów i przychodów zarówno tych uwzględnianych jak i nieuwzględnianych przez prawo podatkowe.

**Tabela 31. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat w latach 2008 i 2009**

	Rok 2008	Rok 2009
K. Zysk (strata) brutto	369 323,88	1435 150,99
L. Podatek dochodowy	462 714,00	239 902,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	-129 389,00	0
N. Zysk (strata) netto (K-L-M)	35 998,88	195248,99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Przeprowadzone badanie rachunku zysków i strat za lata 2008 i 2009 pozwala stwierdzić, iż w okresie objętym analizą spółka osiągnęła dodatni wynik finansowy, jednakże wyraźnie zauważalny jest fakt występowania przesłanek ogłoszenia upadłości<sup>185</sup>. W roku 2008 podatek dochodowy był wyższy niż zysk brutto o kwotę 93 390,12 zł (por. tabela 32). Prawdopodobnie wynika to z tego, że w 2008 roku pewna część kosztów dotycząca okresu sprawozdawczego została uznana bilansowo jednakże nie została uznana podatkowo, co przyczyniło się na wysokość wyniku w roku następnym. Może to dotyczyć kosztów z tytułu kar bądź grzywien związanych z działalnością, których spółka nie mogła zaliczyć w ciężar kosztów podatkowych. Spółka prawdopodobnie nie wywiązała się z obowiązku uregulowania zobowiązań wobec pracowników oraz składek na ubezpieczenie zdrowotne. Na podstawie danych w rachunku zysków i strat widoczne jest, iż w roku 2009 zysk brutto jest wyższy od podatku dochodowego, co zatem może świadczyć o tym, iż spółka najprawdopodobniej zapłaciła naliczone wcześniej odsetki stanowiące koszty finansowe związane z działalnością inwestycyjną bądź finansową. Sytuacja ta dotyczy odsetek od udzielonych spółce kredytów, które zostały naliczone w roku 2008, lecz przypuszcza się, że zostały one opłacone w roku następnym w konsekwencji czego stanowią koszt podatkowy roku 2009.

**Tabela 32. Zestawienie wyniku podatkowego, bilansowego i podatku dochodowego w latach 2008 - 2010**

	Rok 2008	Rok 2009	Rok 2010
Wynik finansowy	369 323,88	1435 150,99	-10 381 247,24
Podatek dochodowy	462 714,00	239 902,00	0
Wynik podatkowy	2 435 336,80	1 262 642,10	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych analizowanej spółki.

W roku 2008 wykazano bardzo wysoką różnicę pomiędzy wynikiem finansowym a podatkowym. Wynik finansowy przedsiębiorstwa stanowi punkt wyjścia do obliczenia wyniku podatkowego. W badanej jednostce kwota wyniku finansowego w 2008 roku pomnożona przez stawkę 19% stawki podatku liniowego powinna wykazać kwotę 70 171,53 zł, natomiast

<sup>185</sup> W okresie 2008 – 2009 w bilansie po stronie aktywów widoczny jest ujemny kapitał własny, co może prowadzić do wniosku, że występuje jedna z przesłanek ogłoszenia upadłości, czyli wartość majątku jest mniejsza niż suma zobowiązań.



w sprawozdaniu wykazano kwotę 462 714,00 zł (por. tabela 32). Wynika to z faktu, iż prawdopodobnie zaewidencjonowano operacje gospodarcze mające duży wpływ na wartość wyniku podatkowego i wysokość wykazanych korekt. Jednostka osiągnęła wysoki wynik podatkowy, który najbardziej ukształtował się przez poniesienie stosunkowo wysokich kosztów, które zostały ujęte bilansowo lecz nie zostały uznane podatkowo. Można do nich zaliczyć między innymi koszty poniesione z tytułu sankcji i kar nałożonych na jednostkę. Spółka musiała ponieść wszystkie koszty związane z procedury powrotu turystów przebywających na wakacjach zagranicą, a oprócz tego wypłacenia im należnych środków finansowych w postaci odszkodowań. Zupełnie odwrotna sytuacja ma miejsce w roku 2009, w którym wykazano w sprawozdaniu podatek dochodowy niższy od zysku brutto. Jednostka musiała ponieść zatem koszty, które skorygowały wynik, więc wynika z tego fakt, że znaczna część kosztów została uznana podatkowo. W tym roku można jednocześnie zauważyć, iż jednostka uregulowała część zobowiązań z tytułu wynagrodzeń, a także spłaciła część zaciągniętego kredytu co wpłynęło na wynik podatkowy.

**Tabela 33. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat**

Rachunek zysków i strat			
Pozycja	Rok 2008	Rok 2009	Rok 2010
<b>Amortyzacja</b>	47 287,85	29 606,11	0
<b>D. Pozostałe przychody operacyjne</b>	762 055,72	1416 566,97	0,62
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	4 918,03	0
III. Inne przychody operacyjne	762 055,72	1 411 648,94	0,62
<b>E. Pozostałe koszty operacyjne</b>	12 361 054,88	6 485 602,83	9 789 207,01
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	9 777 968,79
III. Inne koszty operacyjne	12 361 054,88	6 485 602,83	11 238,22
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (D-E)</b>	2 103 616,54	1 372 162,83	-9 991 830,04
<b>G. Przychody finansowe</b>	179 413,75	195 010,64	26 587,49
II. Odsetki	179 413,75	3 631,92	899,00
V. Inne	0	191 378,72	25 688,49
<b>H. Koszty finansowe</b>	1 913 706,41	160 676,59	416 004,69
Odsetki	32 343,59	157 819,16	6,96
Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	415 997,73
IV. Inne	1 881 362,82	2 857,43	0
<b>Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	369 323,88	1 406 496,88	-10 381 247,24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Widoczne różnice między wynikiem podatkowym a bilansowym wystąpiły w jednostce prawdopodobnie z powodu występowania przycho-

dów nieopodatkowanych, czyli zwolnionych na mocy przepisów ustawy a także kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodów. Analizując poszczególne pozycje rachunku zysków i strat badanej jednostki zauważyć można, iż w roku 2009 w pozostałych przychodach operacyjnych wykazano zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych spowodowanych nadwyżką przychodów nad kosztami (por. tabela 33). Wpłynęło to więc na przychód uzyskany z tytułu sprzedaży a także na amortyzację, w której kosztem jest niezamortyzowana część sprzedanego środka. Sprzedaż ta wpłynęła zatem nie tylko na wynik bilansowy ale też podatkowy. Ponadto w latach 2008- 2009 spółka osiągnęła przychody z działalności operacyjnej, zaś w roku 2010 gwałtownie spadły do poziomu 0,62. Inną kategorią pozycji rachunku zysków i strat mającą wpływ na różnice w wynikach to pozostałe koszty operacyjne. Następnym elementem mającym wpływ na różnice to działalność finansowa. Spółka osiągała w każdym roku coraz mniejsze przychody z tytułu odsetek, jednakże w 2009 roku osiągnęła inny przychód finansowy w związku ze zbyciem inwestycji, a także ich aktualizacji. Istotnym elementem mającym wpływ na wynik jest to, iż jednostka poniosła bardzo duże koszty z tytułu odsetek w kosztach finansowych. W roku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości dokonano również aktualizacji wartości inwestycji w ciężar kosztów finansowych.

**Tabela 34. Wybrane pozycje bilansu**

	Rok 2008	Rok 2009	Rok 2010
	<b>Bilans</b>		
	<b>Aktywa</b>		
Rzeczowe aktywa trwałe	2 915 174,89	2 943 303,90	2 168 219,70
Krótkoterminowe aktywa finansowe	459 622,35	95 595,86	739 863,64
	<b>Pasywa</b>		
Zysk (strata) netto	35 998,88	1 195 248,99	-10 381 247,24
Rezerwy na zobowiązania	0	0	0
Kredyty i pożyczki	2000 000,00	1 214 910,99	1 213 593,93
Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	7 131,72	3 708,45	423 085,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

W sprawozdaniu finansowym widoczne jest przeinwestowanie w krótkoterminowe aktywa finansowe. Dane w bilansie jednoznacznie wskazują, iż jednostka pomimo problemów związanych z regulowaniem zobowiązań, inwestowała wiele środków w inwestycje. Dodatkowo budzi wątpliwość fakt, iż pomimo obowiązku wynikającego z przepisów spółka

nie utworzyła rezerw na przewidywane koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności. Widoczne jest to w sprawozdaniu finansowym, gdyż pozycja rezerw w zaprezentowanym bilansie wynosi 0 (por. tabela 34). Na podstawie danych zawartych w sprawozdaniu finansowym jednostki za rok przed złożeniem wniosku o upadłość można stwierdzić, iż spółka ponosiła wysokie koszty, które w znacznym stopniu przekraczały przychody. Spółka nie mogła zaliczyć znacznej części do kosztów podatkowych na co wskazuje osiągnięcie wysokiego wyniku podatkowego.

#### 5.4. Propozycje optymalizacji zasad rachunkowości i zasad opodatkowania dla podmiotów działających w warunkach braku założenia kontynuacji działalności

Przepisy prawa obowiązującego w Polsce określają sposób, w jaki jednostka powinna obliczać wynik podatkowy. Co do zasady w istocie sam sposób obliczania wyniku podatkowego w warunkach kontynuacji działalności lub jej braku jest taki sam i nadal istnieje obowiązek podatkowy bez względu na to, że jednostka złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości. Ustalenie wysokości wyniku finansowego, który jest konsekwencją wszelkiego rodzaju korekt kategorii przychodów i kosztów obowiązuje każdą jednostkę bez wyjątku (por. tabela 35).

**Tabela 35. Różnice w wyniku podatkowym a kontynuacja działalności**

	Sposób ustalania wyniku podatkowego	Różnice
<b>Wynik podatkowy w warunkach kontynuacji działalności</b>	Jednostka ustala wynik podatkowy w oparciu o wynik finansowy brutto skorygowany odpowiednio o przychody i koszty niewpływające na podstawę opodatkowania.	Jednostki znajdujące się w sytuacji, w której następuje decyzja o braku kontynuacji działalności oraz te kontynuujące działalność podlegają takim samym obowiązkom podatkowym. Ogłoszenie upadłości przez podmiot gospodarczy nie ma zatem wpływu na podatek.
<b>Wynik podatkowy w warunkach braku kontynuacji działalności</b>	Każdy przychód osiągnięty przez jednostkę w wyniku prowadzonej działalności w czasie trwania procesu postępowania upadłościowego wpływa do masy upadłości. Wszelkie zobowiązania powinny być regulowane przez syndyka z środków zgromadzonych z tego tytułu.	

Źródło: Opracowanie własne.

Jednostka, która złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości podlega wszelkim obowiązkom rozliczania się z podatku dochodowego. W konsekwencji czego podmiot ten nadal posiada status podatnika i wynikające z tego prawa, jakimi jest między innymi prawo do zaliczania kosztów w koszty podatkowe a także obowiązki. Dotyczy to zarówno przychodów osiągniętych przez jednostkę w trakcie trwania procesu likwidacji jak również obowiązki podatkowe wynikające ze sprzedaży majątku należącego do masy upadłości. Należy zatem rozważyć czy traktowanie jednostek, niekontynuujących działalności oraz tych, które daną działalność kontynuują w kontekście szeroko pojętego prawa podatkowego jest prawidłowe. Pojawia się więc wątpliwość czy podmioty gospodarcze, które mają problemy z regulowaniem podstawowych, bieżących zobowiązań wynikających z prowadzonej działalności wobec wierzycieli oraz zobowiązań wobec pracowników powinny być objęte obowiązkiem odprowadzania podatku. Wart uwagi jest fakt, iż taka jednostka w poprzednich latach funkcjonowania płaciła podatek dochodowy oraz wszelkie inne daniny na rzecz państwa. Propozycją zmiany mógłby stanowić zatem zapis w ustawie mówiący o tym, iż jednostki wobec których wszczęte zostało postępowanie upadłościowe powinny zostać dofinansowane, jednakże w ograniczonym zakresie. Wymagałoby to utworzenia funduszu upadłościowego, który funkcjonowałby na zasadach corocznych opłat na jego rzecz wszystkich jednostek znajdujących się w obrocie gospodarczym rozliczające się z podatku dochodowego. Część dofinansowania jednostki pochodziłaby z funduszu upadłościowego, zaś druga część ze środków państwowych. Często bowiem zdarza się tak, iż pomimo stanu upadłości podmiot ma wysoki potencjał w danym segmencie swojej działalności świadcząc usługi lub wytwarzając produkt, lecz jest nieumiejętnie zarządzany. Spowodowałoby to poprawienie się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w konsekwencji czego nadal utrzymałby się na rynku wzmacniając polską gospodarkę oraz uiszczając na rzecz Skarbu Państwa w kolejnych latach większych podatków. Dofinansowania z funduszu objęłoby zatem zaspokojenie wyłącznie tych zobowiązań, które bezpośrednio wiążą się z prawidłowym funkcjonowaniem jednostki. W takim przypadku zasadne byłoby utworzenie organu odpowiedzialnego za dofinansowanie ale również katalogu i harmonogramu dofinansowań, które określałyby na jakie wydatki jed-

nostka mogłaby starać się o dofinansowanie oraz w jakim przedziale czasowym dofinansowanie byłoby wypłacane<sup>186</sup>. W pierwszej kolejności prawo do dofinansowania miałyby jednostki, które w poprzednich latach płaciły największe podatki i generowały duże wpływy na rzecz Skarbu Państwa. Następną kategorią, która kwalifikowałaby dane przedsiębiorstwo do otrzymania dofinansowania jest czynnik pozafinansowy, a więc unikatowość wytwarzanych produktów lub usług. Bowiem przedsiębiorstwa w których pojawia się problem z wypłacalnością, rentownością, bądź inny związany z nieumiejętnym zarządzaniem mogą posiadać bardzo dobrze rozbudowany know-how, innowacje wykorzystywane w wytwarzaniu produktów, opracowane i wdrożone metody produkcji a także dobrze rozbudowaną sferę marketingową. Te czynniki powodują, iż takie jednostki mają duży wpływ nie tylko na lokalną gospodarkę, ale także na rangę państwa na tle innych krajów. W związku z tym zasadne wydaje się być utworzenie funduszu upadłościowego, który umożliwiłby utrzymanie tych jednostek na rynku. Do wydatków, które mogłyby zostać zaliczone na poczet dofinansowania zaliczyć można byłoby między innymi opłaty związane z wynajmem pomieszczeń, sprzętu, opłat za media. Jednakże istotnym wydatkiem, który generuje wysokie koszty dla przedsiębiorstw są wynagrodzenia pracowników. Ze względu na różnorodność form zatrudnienia, a co za tym idzie różnorodność wysokości wynagrodzenia zasadniczego, fundusz finansowałby jedynie wynagrodzenia pracowników, którzy w sposób bezpośredni przyczyniają się do wytwarzania produktów bądź usług. A więc wynagrodzenia osób zatrudnionych na wyższych szczeblach w danym przedsiębiorstwie na stanowiskach kierowniczych bądź menadżerskich zostałyby wykluczone z katalogu dofinansowań.

Kolejnym istotnym elementem jest odpowiedź na pytanie, czy przychody z działalności powinny być opodatkowane oraz, czy jednostka objęta dofinansowaniem może uznawać koszty podatkowe? W takiej sytuacji konieczne byłoby stworzenie nowego zapisu w ustawie, bądź stworzenia

---

<sup>186</sup> Poprzez organ państwowy, który pełniłby nadrzędną funkcję w pozyskiwaniu oraz kontroli dofinansowań dotyczących przedsiębiorstw znajdujących się w upadłości rozumie się osobny dział Urzędu Skarbowego w Polsce. Wydatki oraz zobowiązania objęte dofinansowaniem zostałyby przypisane odpowiednio do każdego rodzaju działalności i ściśle określone w zamkniętym katalogu, zaś harmonogram wypłat zostałby określony wyłącznie w comiesięcznych ratach wypłacanych danej jednostce z końcem każdego miesiąca.

nowej ustawy dotyczącej opodatkowania jednostek znajdujących się w stanie upadłości, a więc określenie na jakich zasadach przychody oraz koszty podatkowe występujące w takich jednostkach mogłyby być traktowane. Według obecnie obowiązujących przepisów jednostkom upadłym nie przysługują żadne ulgi i każdy przychód traktowany jest jako przychód podatkowy. Zapisy w ustawie mogłyby zwalniać dane przedsiębiorstwa jedynie z niektórych przychodów osiągniętych przez dany podmiot. Do tej kategorii można byłoby zaliczyć więc podatek z tytułu sprzedaży składnika majątku trwałego. Pozwoliłoby to zachować w jednostce środki pieniężne, które zamiast stanowić wpłatę na rzecz państwa mogłyby posłużyć jako kontynuację procesu regulowania obecnych zobowiązań. Jednostki objęte taką pomocą powinny być pozbawione możliwości zaliczania do kosztów podatkowych kosztów poniesionych w celu osiągnięcia przychodów zwolnionych z opodatkowania.

Zasadne jest również rozważenie, w jaki sposób powinny być traktowane inne zobowiązania podatkowe na rzecz Skarbu Państwa, w trakcie procesu upadłości. Biorąc pod uwagę szereg udogodnień przewidzianych dla podmiotów, które zostały objęte dofinansowaniem wypłacanym z funduszu upadłościowego wszelkie zobowiązania podatkowe oraz opłaty stanowiące nieodłączny element prowadzenia działalności powinny pozostać bez zmian. W tym przypadku nie powinny być przewidziane żadne ulgi i zwolnienia, a więc podmioty które złożyły wniosek o ogłoszenie upadłości powinny być traktowane na takich samych zasadach jak pozostałe jednostki działające w obrocie gospodarczym. Główną przesłanką do tego stanowiska jest to, iż zwolnienie jednostek w trakcie upadłości ze wszystkich danin zaburzyłoby prawidłowe funkcjonowanie budżetu państwa.

Odrzucenie zasady kontynuacji działalności wpływa również na odrzucenie zasady ciągłości, która wiąże się głównie ze zmianami w wycenie bilansowej składników majątku upadłej jednostki. Przy założeniu kontynuacji działalności aktywa powinny być wyceniane w wartości historycznej, co nie jest nieuzasadnione w przedsiębiorstwie, które nie kontynuuje

swojej działalności<sup>187</sup>. Zapisy ustawy o rachunkowości regulują metody wyceny zarówno dla jednostek zachowujących kontynuację działalności, jak i dla tych które jej zaprzestają. Sposób ujęcia wartości aktywów przy zachowaniu tej zasady wynika z art. 28 ustawy o rachunkowości, natomiast art. 29 określa zasady wyceny przy braku kontynuacji działania. Bowiem mogłoby się wydawać, że artykuły te znacząco różnią się od siebie, jednak z obu wynika, iż majątek należy wycenić zawsze w wartości niższej (por. tabela 36).

**Tabela 36. Różnice w wycenie bilansowej przy zasadzie kontynuacji działalności bądź jej braku**

<b>Kontynuacja działalności</b> <b>art. 28 ustawy o rachunkowości</b>	<b>Brak kontynuacji działalności</b> <b>art. 29 ustawy o rachunkowości</b>
Wycena aktywów jednostki następuje po cenach nabycia bądź kosztach wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, jednak nie wyższych od cen rynkowych.	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.

Źródło: Opracowanie własne.

Wycena po niższych wartościach wynika z obowiązku zachowania zasady ostrożności i jest poniekąd uzasadniona. Jednakże w przypadku upadłości, gdy majątek przeistacza się w masę upadłości przeznaczoną do zbycia – jej wartość wykazywana w bilansie powinna być jak najbardziej autentyczna i odzwierciedlająca rzeczywistość. Wierzyciele, dla których sprawozdanie finansowe jest jedynym użytecznym źródłem informacji o swoim dłużniku nie są w stanie odczytać prawdziwej/rynkowej wartości danego składnika bilansu podczas gdy jest ona zaniżana maksymalnie do wartości ceny nabycia lub kosztu wytworzenia. Propozycją zmiany może być wycena rynkowa, która wskazywałaby faktyczną wartość za jaką mogłyby być zbyte aktywa na dany dzień bilansowy. Jednakże, aby wartości te były prawdziwe a sprawozdanie finansowe sporządzone w sposób rzetelny to zaprezentowane w nim wartości powinny być udokumentowane i wyjaśnione w informacji upadłościowej. Byłby to nowy, dodatkowy element sprawozdania finansowego jednostek gospodarczych funkcjonują-

<sup>187</sup> S. Jędrzejewski, N. Pyrka, N. Ronowska, *Potrzeby małych i średnich ...*, op. cit., s.122.

cych w warunkach upadłości. Miałoby on postać spisu majątku wraz z uzasadnieniem wyceny np. środki transportu – link do aukcji z samochodem osobowym bądź dostawczym o tych samych bądź bardzo zbliżonych parametrach i stanie. Najbardziej prawdziwy obraz wyceny majątku upadłego potwierdzałby protokół sporządzony przez rzeczoznawcę, w którym poszczególne pozycje bilansu były by rozpisane i wycenione w sposób realny i w pełni zgodny z rzeczywistością gospodarki rynkowej.

Użyteczności informacji płynącej ze sprawozdania finansowego podmiotu postawionego w stan upadłości można doszukiwać się w pasywach jednostki. Jest to element bilansu, który znacznie ulega zmianie, przy odrzuceniu zasady kontynuacji działalności. Uwadze wymaga już pierwszy element pasywów, a więc kapitał własny. Jednostka gospodarcza sporządzając sprawozdanie finansowe przy braku kontynuacji działalności zobowiązana jest do połączenia kapitałów w jeden – kapitał podstawowy. Czynność ta w konsekwencji zaburza istotnie poziom użyteczności informacyjnej dla odbiorców, którzy widzą wartość kapitałów, ale nie są w stanie odczytać z czego ta wartość wynika, z czym jest ona związana. Kapitał podstawowy i kapitał zapasowy mogłyby być łączone, ponieważ po ogłoszeniu upadłości nie będą one istotnie zmieniały wartości – można się domyślać, że nie będzie już dopłat wspólników czy powiększania kapitału w innej formie. Niepodzielony wynik finansowy z lat poprzednich również nie ma szczególnej wartości informacyjnej i mógłby zostać włączony do kapitału podstawowego tworząc jedną pozycję. Jednak istotną informację o wysokości zysku bądź straty dostarcza wynik finansowy netto roku obrotowego – tym samym po ogłoszeniu upadłości powinien on wciąż być wykazywany odrębnie, gdyż pozycja ta umożliwia kontrolę nad wygasającą działalnością podmiotu gospodarczego. Istotną pozycją kapitałów własnych w tym przypadku jest również kapitał z aktualizacji wyceny. Pozycja ta po ogłoszeniu upadłości powinna być jak najbardziej widoczna w bilansie, ponieważ umożliwia przeprowadzenie pełnej analizy. Jest nie tylko źródłem spłaty wierzycieli, ale także pełni istotną funkcję informacyjną o wysokości utworzonych rezerw, czy skutków wyceny.



Kolejną charakterystyczną różnicą pomiędzy sprawozdaniem finansowym sporządzonym na dzień przed ogłoszeniem upadłości i na dzień po ogłoszeniu upadłości jest ujęcie zobowiązań. Przed ogłoszeniem upadłości w bilansie po stronie pasywów widnieją dwie osobne pozycje: czyli zobowiązania długoterminowe i zobowiązania krótkoterminowe. Po ogłoszeniu upadłości zobowiązania długoterminowe zmniejszane są do zera, a ich wartość przenoszona jest na zobowiązania krótkoterminowe. Przekwalifikowywanie zobowiązań związane jest ze zmianą terminu ich wymagalności, jednak warto się zastanowić w tym momencie nad użytecznością takiego rozwiązania. Obowiązek ten wynikający z art. 91 prawa upadłościowego jest swoistym skutkiem przerwania zasady ciągłości, jednak sprawia, iż nie można rozróżnić zobowiązań – nieznana jest wartość tych, które miały wpływ na ogłoszenie upadłości (zobowiązań krótkoterminowych) oraz tych, które nie stwarzały bezpośredniego zagrożenia upadłością. Poprzez połączenie zobowiązań w jedną pozycję utracona zostaje zarówno użyteczność informacji jak i możliwość kontroli zewnętrznej nad działaniami syndyka, który w tym przypadku może spłacać zobowiązania w dowolnej kolejności, co jest sprzeczne z prawem upadłościowym.

Propozycją zmierzającą do zwiększenia użyteczności informacji wynikającej z pozycji zobowiązań, byłoby umieszczenie przez syndyka objaśnienia w informacji upadłościowej. Objasnienie to powinno zawierać wszelkie wskazówki, informacje, wyjaśnienia dotyczące pozycji bilansu, które mogłyby wydawać się niezrozumiałe dla wierzycieli – a więc dla głównych odbiorców sprawozdań finansowych upadłej jednostki. W przypadku pozycji zobowiązań niezbędne byłoby wskazanie ich wartości przy podziale na długoterminowe i krótkoterminowe oraz udziału zobowiązań długoterminowych w krótkoterminowych po przekwalifikowaniu. Dzięki dołączeniu takiej informacji zapewniona byłaby nie tylko możliwość istotności informacji oraz porównywalność danych finansowych, a także obniżenie nieprawidłowych zachowań syndyka związanych z niewłaściwym wyznaczeniem kolejności wykonywania spłat.

Ostatnią z możliwych do wprowadzenia zmian byłoby stworzenie tzw. „przystanku restrukturyzacyjno-upadłościowego”, czyli określonego miej-

sca dla jednostek przeprowadzających postępowanie restrukturyzacyjne poprzez które udało się im wyjść z kryzysu. „Przystanek” ma na celu zwiększenie ostrożności wobec takich podmiotów – byłby informacją dla wszelkich wierzycieli o etapie na jakim jest dane przedsiębiorstwo. Jeżeli jednostka gospodarcza osiągałaby zyski, była wypłacalna, regulowała na czas swoje zobowiązania – informacja o pozostawaniu na „przystanku” mogłaby zniknąć ze sprawozdań finansowych podmiotu gospodarczego. Okres przebywania w „przystanku restrukturyzacyjno-upadłościowym” to czas maksymalnie 6 miesięcy. Po tym czasie podmiot kontynuujący swoją działalność mógłby samodzielnie wrócić do obrotu gospodarczego bez żadnych ograniczeń. Przystanek skłaniałby nie tylko do rozsądnego zarządzania przedsiębiorstwem, ale również do ponownej odbudowy własnej firmy, dobrego imienia, czy chęci pozyskiwania i utrzymywania relacji z klientami.

Obecny model sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, które złożyły wnioski o ogłoszenie upadłości może wydawać się niekompletny, w konsekwencji czego prowadzi do zaburzenia zgodności treści w nim zawartych dla potrzeb grupy wierzycieli jednostki. Największą wadą wydaje się być fakt, iż sprawozdania finansowe jednostek upadłych nie zawierają szczegółowych, obligatoryjnych adnotacji. Aby stworzyć kompletne sprawozdanie finansowe niezbędne są więc zmiany w jego zawartości. Warto zastanowić się, które elementy wymagają uszczegółowienia, a także o jakie pozycje to sprawozdanie powinno zostać poszerzone.

Podrozdział ten ma na celu zaproponowanie szeregu nowych rozwiązań, które mogłyby się przyczynić do zwiększenia użyteczności informacyjnej grupy wierzycieli jednostek wobec których przebiega postępowanie upadłościowe i które nie będą kontynuowały działalności gospodarczej w przyszłości, ale również tych które podlegają restrukturyzacji dążąc do pozostania na rynku.



## Zakończenie

Pojawienie się przesłanek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości jest niewątpliwie sytuacją szczególną dla danej jednostki gospodarczej. Główną, co do zasady przyczyną, która stanowi przesłankę ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność. Można ją określić jako brak środków na pokrycie wszystkich zobowiązań danej jednostki wobec innych podmiotów. Jednakże niewypłacalność zależy od wielu czynników, do których zaliczyć można między innymi formę prowadzonej działalności oraz fakt, czy niewypłacalność przybiera charakter długoterminowy czy jedynie tymczasowy. Istotne jest więc czy zobowiązania jednostki przekraczają majątek przez długi okres czasu. Często bowiem zdarza się tak, iż w jednostkach, które posiadają duży potencjał produkcyjny i marketingowy pojawiają się przesłanki upadłości, wskutek nieumiejętnego zarządzania przedsiębiorstwem przez jego właścicieli. W związku z tym, iż zjawisko upadłości występuje coraz częściej w publikacji przedstawiono problematykę wpływu ogłoszenia upadłości na sprawozdanie finansowe jednostki, a w szczególności na wynik finansowy i podatkowy. Przeprowadzona analiza pozwoliła stwierdzić, iż w przypadku jednostek kontynuujących i niekontynuujących działalności, zasadniczą różnicę stanowi wycena bilansowa. Na podstawie badań wykazano, iż przedsiębiorstwa, które złożyły wniosek o ogłoszenie upadłości obowiązują inne zasady wyceny poszczególnych składników majątku. W dalszym ich etapie ukazano, że zupełnie inaczej jest w przypadku ustalania wyniku podatkowego, gdyż sposób jego ustalania pozostaje w istocie bez zmian. Do badań wykorzystano przedsiębiorstwa, w których pojawiły się przesłanki do ogłoszenia upadłości.

Przeprowadzone badania pozwoliły stwierdzić, iż obowiązki sprawozdawcze nałożone na jednostki działające w warunkach upadłości nie dostarczają kompletnych i rzetelnych informacji na temat ich sytuacji ekonomiczno finansowej. Wskazano, iż wiele pozycji sprawozdania finansowego wymaga doprecyzowania i poszerzenia o obligatoryjne elementy i informacje, zaś niektóre powinny zostać całkiem zmienione. Na konieczność zmian wskazano również w aktualnie obowiązujących przepisach podatkowych, które traktują na dokładnie takich samych zasadach jed-

nostki zarówno działające nadal w obrocie gospodarczym jak i te upadłe. W konsekwencji przeprowadzonej analizy sformułowano propozycje optymalizacji zasad wyceny i prezentacji składników w sprawozdaniu finansowym jak i również zasad podatkowych.

W poszczególnych rozdziałach zawarto również analizę oraz interpretację systemów wczesnego ostrzegania mających na celu właściwe rozpoznanie ryzyka upadłości. Wykazano, iż wczesne dostrzeżenie symptomów pogarszającej się sytuacji przedsiębiorstwa może przyczynić się do naprawienia obszarów, w których wystąpiła przyczyna zagrożenia. Z analizy dyskryminacyjnej wynika, że należy stosować kilka modeli przez więcej niż jeden rok, w celu lepszego zobrazowania i oceny kondycji jednostki.

Przedstawione rozważania pozwoliły osiągnąć cel opracowania.

## Bibliografia

- Adamus R., *Likwidacja masy upadłości. Zagadnienia praktyczne*, Difin, Warszawa 2014.
- Allerhand M., *Prawo upadłościowe*, Wydawnictwo Studio Stu, Bielsko-Biała 1999.
- Baran W., *Podstawy rachunkowości*. Sprawozdanie finansowe. Zasady. Etyka., Difin, Warszawa 2014.
- Bieliński J., *Rozwój sektorów we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
- Borowiecki R., *Przedsiębiorstwo w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2011, nr 20.
- Brzezin W., *Ogólna teoria rachunkowości*, Częstochowskie Wydawnictwo Naukowe, Częstochowa 2006.
- Buchan J., *Adam Smith. Życie i idee*, Difin, Warszawa 2008.
- Buczowska A., *Cele przedsiębiorstwa a pomiar jego dokonania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 684, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 45.
- Buk H., *Przekształcenia i restrukturyzacja przedsiębiorstw w sprawozdawczości finansowej*, Uniwersytet ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2014.
- Burzym E., *Rachunkowość przedsiębiorstw i instytucji*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1980.
- Chłapek K., *Pomiar ryzyka gospodarczego na podstawie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2015.
- Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzania finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2001.
- Czerny J., *Rachunkowość przedsiębiorstw w szczególnych sytuacjach*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Rachunkowości, Poznań 2006.
- Czerny J., *Rachunkowość w cyklu życia przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Muzycznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2013.
- Drucker P. F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Gabrusewicz W., Kołaczyk Z., *Bilans wartość poznawcza i analityczna*, Difin, Warszawa 2005.
- God J., *Mechanizm wewnętrzny nadzoru korporacyjnego a system rachunkowości w polskich spółkach publicznych – nowe regulacje oraz wyniki badań*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 690, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 51, Szczecin 2012.

- Garstka M., *Nadrzędne zasady rachunkowości a zagrożenie kontynuacji działalności*, [w:] *Niepewność Funkcjonowania Przedsiębiorstw Bankructwa Restrukturyzacja Likwidacja*, P. Dec (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014.
- Gierusz B. *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, Gdańsk 1999.
- Gos i in., *Sprawozdania finansowe i ich analiza*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2017.
- Gościński J. W., *Cykl życia organizacji*, PWE, Warszawa 1989.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004.
- Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
- Hamrol M., Czajka B., Piechocki M., *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji” 2004, Nr 6/2004.
- Hendriksen E. A., van Breda M. F., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Hołda A., *Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej ZH*, *Rachunkowość nr 5/2001*.
- Jaklik A., Micherda B., *Wynik finansowy i zamknięcie ksiąg*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1997.
- Janasz K., *Ryzyko innowacyjne w strategii funkcjonowania organizacji*, [w:] *Innowacje i procesy transferu technologii w strategicznym zarządzaniu organizacjami*, Wiśniewska J., Janasz K.(red.), Difin, Warszawa 2015.
- Jaruga A., *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF, MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2005.
- Jaruga A., *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Towarzystwo Gospodarcze RAFIB, Łódź 1995.
- Jaworski J., *Wstęp do rachunkowości przedsiębiorstw*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2016.
- Jerzyk E., Leszczyński G., *Kreatywność a zdobywanie przewagi konkurencyjnej*, [w:] Mruk H., *Nowoczesne sposoby konkurowania w biznesie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Jędrzejewski S., *Przedsiębiorstwo w upadłości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
- Jędrzejewski S., Pyrka N., Ronowska N., *Potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie informacji finansowych w kolejnych fazach cyklu życia*, Wydawnictwo SiZ, Łódź 2016.
- Juja T., *Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.
- Karolak K., *Rachunkowość budżetowa, jako szczególny przypadek systemu rachunkowości* [w:] *Rachunkowość i jej wykorzystanie historycznie i współcześnie*, Jaśkowiak A., Bogusz A.(red.), Łódź: Doctrina 2017.

- Kasparyszyn J., *Prawo gospodarcze – wybrane zagadnienia*, [w:] *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, Cebrowska T.(red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Komorowski J., *Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa ujęcie behawioralne*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.
- Kozina A., *Formułowanie problemów i celów negocjacji w firmie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zarządzanie” 2013, nr 915.
- Katner W., *Stanowisko kodeksu cywilnego i innych ustaw*, [w:] *Prawo cywilne i handlowe w zarysie Katner W. J.*
- Kisielewska J., Waszkowski A., *Polskie modele do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw i ich weryfikacja*, s. 24, wydanie elektroniczne:
- Klimek J., Klimek S., *Przedsiębiorczość bez tajemnic*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.
- Koczerga M, *Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] Mruk H., *Nowoczesne sposoby konkurencji w biznesie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Korol T. , *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Kosakowski E. i in. *Likwidacja i upadłość podmiotów gospodarczych – aspekty bilansowe i podatkowe*, Wydawnictwo Rachunkowość, Warszawa 2016.
- Kozina A., *Formułowanie problemów i celów negocjacji w firmie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu ekonomicznego w Krakowie. Zarządzanie” 2013, nr 915.
- Kozłowska H., *Optymalizacja podatkowa przedsiębiorstwa w dobie kryzysu*, SKwP, Warszawa 2011.
- Krzywda D, *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.
- Kucharska N., *Wycena metodą księgową w warunkach zagrożenia kontynuacji działalności*, w: *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa teoria i praktyka*, red. E. Urbańczyk, Kreos, Szczecin 2005.
- Kuzaj P., *System rachunkowości i jego wykorzystanie w ocenie skuteczności polskich modeli prognozowania upadłości przedsiębiorstw*, [w:], *Rachunkowość wczoraj i dziś – wybrane problemy*, Jędrzejewski S.(red.), Wydawnictwo SIZ, Łódź 2017.
- Łobocki M., *Pedagogika wobec wartości* w: B. Śliwerski (red.), *Kontestacje pedagogiczne*, Kraków 1993.
- Machaczka J, *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, PWN, Warszawa-Kraków 1998.
- Machała R., *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Martyniuk T., *Rachunkowość przedsiębiorstwa w szczególnych sytuacjach*, PWE, Warszawa 2013.



- Martyniuk-Kwiatkowska O., *Przedsiębiorstwo i jego rozwój*, [w:] *Rachunkowość przedsiębiorstwa w szczególnych sytuacjach*, Martyniuk T.(red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
- Mattesich R. *Die wissenschaftlichen Grundlagen des Rechnungswesens*, Düsseldorf 1970.
- Matura S., *Likwidacja przedsiębiorstwa w praktyce*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Mączyńska E., *Ekonomiczno-instytucjonalne uwarunkowania bankructw i upadłości*, [w:] Morawska S., *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2012.
- Mączyńska E., *Ocena kondycji przedsiębiorstwa (uproszczone metody)*, „Życie Gospodarcze” 1994, nr 38.
- Messner Z., Pfaff J., *Teoria i zasady rachunkowości*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce – Zarząd Główny w Warszawie Instytut Certyfikacji Zawodowej Księgowych, Warszawa 2013.
- Michalak M., *Wartość ekonomiczna majątku trwałego w systemie rachunkowości przedsiębiorstwa*, Centrum Controllingu & Analiz Ekonomicznych, Łódź 2016.
- Micherda B., *Współczesna rachunkowość wybrane problemy metodologiczne*, Difin, Warszawa 2013.
- Nita B., *Organizacja rachunkowości podmiotów gospodarczych*, Difin, Warszawa 2017.
- Nowak E., *Rachunkowość zasady i metody*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016.
- Nowak E., *Zaawansowana rachunkowość zarządcza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Obłój K., Palikot J., *Myśli o nowoczesnym biznesie*, Słowo/Obraz Terytoria, Gdańsk 2003.
- Otta W. J., *Strategia przedsiębiorstwa*, [w:] Gołębiewski T., *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna.*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Piechota R., *Zyski i straty nadzwyczajne*, [w:] *Rachunek wyników*, red. E. Nowak, Difin, Warszawa 2005.
- Pieńkowska M., *Ujęcie upadłości w teorii przedsiębiorstwa*, w: Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce, red. E. Mączyńska, „Materiały i Prace IFGN”, t. XCII, Warszawa 2005.
- Pluta W., *Zarządzanie wartością w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Płóciennik-Napierała J., *Mechanizmy kontrolne rachunkowości*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2004.
- Pogodzińska M., Sojak S., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w przewidywaniu bankructwa przedsiębiorstw* [w:] *AUNC*, Ekonomia XXV, Zeszyt 299, Toruń 1995.

- Poniatowska L., *Zasady rachunkowości jednostek postawionych w stan upadłości likwidacyjnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 69/2014.
- Poszwa M., *Wynik podatkowy przedsiębiorstwa – identyfikacja i analiza ryzyka rachunku*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 12/2014.
- Prusak B., *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005.
- Pyka T., *Zarządzanie menadżerskie. Wykłady z praktyki zarządzania menadżerskiego*, Tom I, Wydawnictwo Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa i Wojciecha Korfańtego, Katowice 2000.
- Przychodzeń W., *Zrównoważone przedsiębiorstwo. Teoria, praktyka, wycena, kształcenie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2013.
- Pyka T., *Zarządzanie menadżerskie. Wykłady z praktyki zarządzania menadżerskiego*, Tom I, Wydawnictwo Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa i Wojciecha Korfańtego, Katowice 2000.
- Rogowski W. K., *Możliwości wczesnego rozpoznawania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 6.
- Safin K.(red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2008.
- Sawicki K., *Aktywa i pasywa*, [w:] T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość – zasady prowadzenia według znowelizowanych regulacji krajowych i międzynarodowych*, Wydawnictwo Ekspert, Wrocław 2009.
- Schumpeter A., *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- Sirko S., *Funkcje zarządzania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Celnej, Warszawa 2002.
- Skrzywan S., *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1969.
- Solarz J. K., *Zarządzanie ryzykiem systemu finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Sowińska A., *Cz. I. Zaawansowana rachunkowość finansowa – wybrane zagadnienia*, Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości, Poznań 2010.
- Stabryła A., *Analiza zdolności rozwojowej firmy*, [w:] *Przedsiębiorstwa wobec wyzwań przyszłości*, Rokita J., Grudzewski W.(red.), Katowice: Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa 2002.
- Szczypta P., *Zasady rachunkowości*, CeDeWu, Warszawa 2017.
- Szychta A., *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauk rachunkowości. Studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996.
- Szychta A., *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2008.

- Tłuczak A., *Zastosowanie dyskryminacyjnych modeli przewidywania bankructwa do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu” 2013, nr2(34).
- Turyňa J., *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2005.
- Turyňa J., *Standardy sprawozdawczości finansowej MSSF/US GAAP. Polskie ustawaodawstwo*, Difin, Warszawa 2003.
- Walińska E. M., *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2004.
- Walińska E., *Rachunkowość finansowa: ujęcie sprawozdawcze i ewidencyjne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Waściński T., Dudkowska A., *Ocena ryzyka upadłości wybranych spółek branży budowlanej*, „Ekonomichni Analiz” 2017, Nr 2 t. 27.
- Wędzki D., *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstw. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Wydimus Z., *Przejawy informacyjnej funkcji rachunkowości w wycenie przedsiębiorstwa*, [w:] Dydalewicz A, Klamecka-Roszkowska G., Sikorski J., *Informacyjna funkcja rachunkowości w gospodarce współczesnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
- Zagóra-Jonszta U., *Ewolucja teorii wartości w: Wartość w naukach ekonomicznych*, H. Zadora (red), Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2004.
- Zalewska M., *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku*, Difin, Warszawa 2002.
- Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Safin K.(red.), Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu 2008.
- Zasiewska K., *Koncepcja podatkowego rachunku zysków i strat*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” t. 64 (120), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2011.
- Zawadzki M., *Nurt krytyczny w zarządzaniu kultura edukacja teoria*, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa 2014.
- Zbych M., *Ocena zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością przy zastosowaniu finansowych wskaźników syntetycznych "Controlling i Rachunkowość Zarządcza" 2001, nr 4.*
- Ziętowska I., *Aktywa niematerialne wymierne i niewymierne w świetle prawa bilansowego*, [w:] *Wposzukiwaniu źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego w warunkach kryzysu finansowego. Przedsiębiorstwo na rynkach finansowych*, Ostoj J., Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko-Biała 2010.

## **Akty prawne**

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2004 nr 173 poz. 1807, z późn. zm., dalej zwana ustawą o swobodzie działalności gospodarczej.

Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz. U. 1999 nr 101 poz. 1178.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku, (Dz.U. z 2016 r. poz. 1047, z późn. zm.).



## Spis Ilustracji

<i>Ilustracja 1. Klasyfikacja podmiotów gospodarczych</i> .....	13
<i>Ilustracja 2. Etapy powstawania spółki komandytowo-akcyjnej</i> .....	15
<i>Ilustracja 3. Klasyfikacja celów przedsiębiorstwa</i> .....	17
<i>Ilustracja 4. Harwardzka koncepcja rozwijania strategii</i> .....	19
<i>Ilustracja 5. Modyfikacja koncepcji ogólnego modelu cyklu życia organizacji dokonana przez J. Gościńskiego</i> .....	23
<i>Ilustracja 6. Tradycyjne przybliżenie pojęcia rachunkowości</i> .....	31
<i>Ilustracja 7. Rachunkowość jako system retro- i prospektywny</i> .....	32
<i>Ilustracja 8. Użytkownicy informacji pochodzących z rachunkowości</i> .....	33
<i>Ilustracja 9. Użytkownicy sprawozdań finansowych</i> .....	41
<i>Ilustracja 10. Autorzy jednowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania</i> .....	44
<i>Ilustracja 11. Autorzy wielowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania</i> .....	46
<i>Ilustracja 12. Klasy ryzyka według Weinricha</i> .....	47
<i>Ilustracja 13. Etapy pojawienia się kryzysu w przedsiębiorstwie</i> .....	61
<i>Ilustracja 14. Zasady wyceny</i> .....	74
<i>Ilustracja 15. Sposób ustalania wyniku finansowego</i> .....	78
<i>Ilustracja 16. Uzyskiwanie wyniku netto w przypadku zaniechania przez przedsiębiorstwo określonego zakresu działalności</i> .....	83
<i>Ilustracja 17. Wynik podatkowy i sposoby jego wyznaczania</i> .....	91
<i>Ilustracja 18. Rachunek wyniku podatkowego</i> .....	93
<i>Ilustracja 19. Udział aktywów trwałych i obrotowych badanej jednostki w aktywach ogółem w latach 2013-2014</i> .....	96
<i>Ilustracja 20. Wskaźnik rotacji zapasów, należności, zobowiązań w dniach w latach 2010-2014</i> .....	99
<i>Ilustracja 21. Wskaźnik rentowności aktywów i rentowności kapitału własnego w latach 2010-2014</i> .....	100



## Spis tabel

<i>Tabela 1. Cechy przedsiębiorstwa</i> .....	12
<i>Tabela 2. Kategoria przedsiębiorstw</i> .....	13
<i>Tabela 3. Wady zysku netto</i> .....	20
<i>Tabela 4. Odbiorcy zewnętrzni systemu informacyjnego rachunkowości</i> .....	34
<i>Tabela 5. Odbiorcy wewnętrzni systemu informacyjnego rachunkowości</i> .....	34
<i>Tabela 6. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu</i> .....	50
<i>Tabela 7. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu B. Prusaka</i> .....	51
<i>Tabela 8. Ocena podmiotów gospodarczych na podstawie modelu E. Mączyńskiej</i> .....	53
<i>Tabela 9. Zmienne użyte do konstrukcji modelu Z</i> .....	53
<i>Tabela 10. Zmienne użyte do konstrukcji modelu <math>Z_{HCP}</math></i> .....	54
<i>Tabela 11. Zmienne użyte do konstrukcji modelu <math>Z_{HD}</math></i> .....	54
<i>Tabela 12. Zmienne użyte do konstrukcji modelu <math>Z_{PS}</math></i> .....	54
<i>Tabela 13. Zmienne użyte do konstrukcji modelu <math>P1</math></i> .....	55
<i>Tabela 14. Zmienne użyte do konstrukcji modelu <math>Z_M</math></i> .....	55
<i>Tabela 15. Różne teorie bankructwa w wybranych teoriach przedsiębiorstwa</i> .....	58
<i>Tabela 16. Parametry wyceny wstępnej i bilansowej</i> .....	68
<i>Tabela 17. Wycena bilansowa składników aktywów i pasywów</i> .....	69
<i>Tabela 18. Wycena aktywów i pasywów przy założeniu kontynuacji działalności</i> ... 70	
<i>Tabela 19. Zasadnicze zasady wyceny aktywów i pasywów przy braku kontynuowania działalności przez podmiot gospodarczy</i> .....	75
<i>Tabela 20. Różnice w wycenie podstawowej działalności operacyjnej w rachunku zysków i strat i wyniku podatkowego</i> .....	86
<i>Tabela 21. Ujęcie pozostałej działalności operacyjnej przychodów i kosztów w rachunku zysków i strat</i> .....	88
<i>Tabela 22. Analiza dynamiki bilansu za lata 2013-2014</i> .....	97
<i>Tabela 23. Wskaźnik rotacji należności w dniach</i> .....	98
<i>Tabela 24. Wskaźnik rotacji zapasów w dniach</i> .....	98
<i>Tabela 25. Wskaźniki płynności finansowej za lata 2011 - 2014</i> .....	99
<i>Tabela 26. Wybrane pozycje aktywów bilansu Amis sp. z o.o.</i> .....	101
<i>Tabela 27. Wybrane pozycje pasywów</i> .....	103
<i>Tabela 28. Sprawozdanie finansowe przy braku kontynuacji działalności</i> .....	105
<i>Tabela 29. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat</i> .....	106
<i>Tabela 30. Rachunek zysków i strat spółki za 3 kolejne okresy</i> .....	108
<i>Tabela 31. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat w latach 2008 i 2009</i> .....	110
<i>Tabela 32. Zestawienie wyniku podatkowego, bilansowego i podatku dochodowego w latach 2008 - 2010</i> .....	111
<i>Tabela 33. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat</i> .....	112



<i>Tabela 34. Wybrane pozycje bilansu.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabela 35. Różnice w wyniku podatkowym a kontynuacja działalności .....</i>	<i>114</i>
<i>Tabela 36. Różnice w wycenie bilansowej przy zasadzie kontynuacji działalności bądź jej braku.....</i>	<i>118</i>

## Załączniki

### Załącznik 1. Wybrane pozycje bilansu

	2012 rok	2013 rok	2014 rok
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>1531763,72</b>	<b>4009371,76</b>	<b>3931761,72</b>
Rzeczowe aktywa trwałe	1088370,72	960 313,76	851028,62
Należności długoterminowe	6000	6000	9962,1
Inwestycje długoterminowe	91700	2685400	2685400
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>12999513,44</b>	<b>7022868,11</b>	<b>7298533,85</b>
Zapasy	6414434,57	3 002 277,89	1898765,31
<i>Produkty gotowe</i>	5193496,26	2440204,9	1551534,3
<i>Towary</i>	1064086,72	518323,35	344805,51
Należności krótkoterminowe	4489806,65	2451184,06	3878211,98
Inwestycje krótkoterminowe	107426,93	162861,91	400421,58
<b>Kapitał własny</b>	<b>6501030,34</b>	<b>3911092,81</b>	<b>4129392,29</b>
Zysk (strata) netto	100822,72	-2589937,53	218299,48
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>8030246,82</b>	<b>7121147,06</b>	<b>7100903,28</b>
Zobowiązania długoterminowe	240464,50	1618901,56	66457,94
Zobowiązania krótkoterminowe	6858731,94	4482331,42	6346907,62

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań badanej jednostki.

**Załącznik 2. Wybrane dane finansowe za lata 2011-2014**

Lp.	Zmienne	2014	2013	2012	2011
1.	Przychody ze sprzedaży	13027596,57	12663945,24	18328657,41	12736927,64
2.	Przeciętny stan aktywów	11131267,72	12781758,52	16512894,15	17252079,44
3.	Przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych	5414619,52	5670531,68	7158229,72	5588435,88
4.	Koszty działalności podstawowej	12615445,88	15093897,29	17543205,44	13832846,21
5.	Wynik finansowy netto	218299,48	-2589937,53	100822,72	134448,25
6.	Wynik finansowy brutto	43674,48	-2760121,53	380819,72	50066,25
7.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	7100903,28	7121147,06	8030246,82	11794303,51
8.	Aktywa ogółem	11230295,57	11032239,87	14531277,16	18494511,13
9.	Majątek obrotowy	7298533,85	7022868,11	12999513,44	17259260,95
10.	Zapasy	1898765,31	3002277,89	6414434,57	8569058,58
11.	Zobowiązania krótkoterminowe	6346907,62	4482331,42	6858731,94	7457727,50
12.	Kapitał stały	4195850,23	5529994,37	6741494,84	10045207,62
13.	Wynik finansowy ze sprzedaży	412150,69	-2429952,05	785451,97	-1095918,57
14.	Zobowiązania ogółem	6413365,56	6101232,98	7099196,44	10802727,50
15.	Pasywa ogółem	11230295,57	11032239,87	14531277,16	18494511,13
16.	Należności	3888174,08	2457184,06	4495806,65	7208263,21
17.	Wynik z działalności operacyjnej	283476,32	-0692973,60	846489,50	-1049237,96
18.	Wartość średnia sumy bilansowej	11131267,72	12781758,52	16512894,15	17252079,44
19.	Koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)	12615445,88	15093897,29	17543205,44	13832846,21
20.	Wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych oraz krótkoterminowych zobowiązań finansowych)	5414619,52	5670531,68	7158229,72	5588435,88
21.	Amortyzacja	125555,16	131787,89	135212,82	128813,40
22.	Suma bilansowa	11230295,57	11032239,87	14531277,16	18494511,13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej jednostki.

Sprawozdawczość finansowa jednostek postawionych w stan upadłości jest bardzo ciekawym zagadnieniem z uwagi na swoją nietypową specyfikę. Szczególne wymagania mają również odbiorcy sprawozdań finansowych takich jednostek z uwagi na brak wykorzystania zasady kontynuacji działalności. W związku z tym wśród osób mających styczność z podmiotami zagrożonymi upadłością pojawiają się liczne pytania dotyczące wniosku o ogłoszenie upadłości, terminu jego złożenia oraz wyceny składników majątku i przepisów podatkowych.

Rozważania przeprowadzone w monografii przybliżają czytelnikowi pojęcie upadłości w kontekście prowadzonej przez daną jednostkę działalności gospodarczej. Badania przeprowadzone przez autorów książki pozwoliły odpowiedzieć na kluczowe pytania oraz sformułować propozycje optymalizacji dla wybranych zagadnień.

Przedstawiono również szczególne zasady opodatkowania dochodu takich jednostek oraz rozbudowane rozważania dotyczące narzędzi, które mogą być wykorzystywane w celu wczesnego wykrycia zagrożenia upadłością.

Monografia przedstawia problematykę upadłości nie tylko w kontekście bilansowym, ale również podatkowym. Stanowi cenne źródło informacji zarówno dla studentów kierunków ekonomicznych, jak również praktyków w dziedzinie rachunkowości i prawa podatkowego.

ISBN 978-83-65766-12-0



9 788365 766120