

Katarzyna Boratyńska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Koszty bankructwa przedsiębiorstwa na świecie i w Polsce – przegląd dotychczasowych badań

Wstęp

Tematyka kosztów bankructwa jest szczególnie istotna w okresie kryzysu gospodarczego. O znaczeniu podjętego problemu świadczą również koszty, jakie zostają ponoszone w wyniku ogłoszenia upadłości lub stwierdzenia niewypłacalności przedsiębiorstw oraz liczba podmiotów, których taka sytuacja może dotyczyć. Kalkulacja kosztów bankructwa jest ważna także z praktycznego punktu widzenia. W przedsiębiorstwach o małej skali działalności koszty zaangażowane w reorganizację często mogą przewyższyć pozostałą wartość firmy, w związku z tym jednostki te są likwidowane. Na podstawie m.in. oceny wartości kosztów bankructwa można podejmować decyzję co do kontynuacji działania, reorganizacji lub likwidacji jednostki znajdującej się w niekorzystnej sytuacji finansowej. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie przeglądu dotychczasowego stanu wiedzy w zakresie kosztów bankructwa przedsiębiorstwa na świecie i w Polsce.

Pojęcie kosztów bankructwa i upadłości przedsiębiorstwa

Słowo „upadłość” używane jest często zamiennie ze słowem „bankructwo”, nie są to jednak pojęcia tożsame. Z punktu widzenia ekonomii bankrutem jest przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie terminowo regulować swoich zobowiązań, a wartość jego majątku nie wystarcza na ich pokrycie. W takiej sytuacji wierzyciele w mniejszym stopniu zainteresowani są kontynuacją działania firmy, a w większym, czy majątek wystarczy na zaspokojenie ich roszczeń finansowych [Schwartz 2004]. W aspekcie prawnym upadłość przedsiębiorstwa następuje dopiero po ogłoszeniu bankructwa przez sąd.

Koszty upadłości można zdefiniować jako uprawdopodobnione zmniejszenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości, powodujące osłabienie sytuacji finansowej jednostki, wiążące się z powstaniem dodatkowych obciążeń determinujących przyszły proces upadłości w formie zmniejszenia wartości aktywów albo zwiększenia wartości zobowiązań lub rezerw [Chłodnicka 2007].

Na potrzeby opracowania autorka przyjęła, iż będzie posługiwać się pojęciem kosztów upadłości przedsiębiorstwa dokonując oceny aspektów prawnych (w szczególności rodzajów kosztów upadłości wykazanych w ustawie Prawo upadłościowe i naprawcze). Określenie koszty bankructwa przedsiębiorstwa przyjęto analizując ekonomiczne aspekty zjawiska. Zdaniem autorki, koszty bankructwa przedsiębiorstwa obejmują trzy główne ich grupy: trudności finansowe, koszty postępowania upadłościowego oraz koszty społeczne (nie są przedmiotem rozważań w niniejszym artykule).

Przegląd wyników badań międzynarodowych dotyczących kosztów bankructwa przedsiębiorstwa

Tematyka kosztów bankructwa przedsiębiorstw była bardzo rzadko podejmowana w badaniach naukowych prowadzonych w Polsce. Wiele badań dotyczących kosztów bezpośrednich bankructwa zostało dotychczas wykonanych w Stanach Zjednoczonych. Wynika z nich, iż ich wartość w wielkościach bezwzględnych jest „duża”, natomiast stanowią one niewielki odsetek wartości firmy. White, Altman i Weiss oszacowali, że koszty bezpośrednie bankructwa stanowią około 3% wartości firmy. Warner oszacował koszty netto bankructwa 11 linii kolejowych (tab. 1). Stwierdził on, iż wynosiły średnio 1% wartości rynkowej firmy siedem lat przed bankructwem. Wraz ze zbliżaniem się bankructwa kształtowały się one na wyższym poziomie (2,5% wartości rynkowej firmy trzy lata przed bankructwem, odpowiednio 4% wartości rynkowej na 1 rok przed bankructwem). Nie wszystkie z tych firm bankrutowały, w związku z tym obliczone oczekiwane koszty muszą być pomnożone przez prawdopodobieństwo bankructwa [Whitehurst 2002].

Możemy wyróżnić także koszty pośrednie bankructwa, które bardzo trudno jest zmierzyć. Dotyczą one często współpracy z klientami i dostawcami. Przychody ze sprzedaży ulegają zmniejszeniu na skutek utraty zaufania i obawy przed obniżeniem jakości serwisu. Wielu klientów Chryslera w latach 70. skorzystało z usług konkurentów, obawiając się braku części zamiennych oraz dostępnego serwisu. W 2008 roku Chrysler był zagrożony bankructwem. W 2009 roku 46 wierzycieli zgłaszało roszczenia o wartości 6,9 mld USD, administracja USA

planowała udzielić przedsiębiorstwu pomocy rządowej o wartości 4 mld USD [King Jr., McCracken 2009]. Informacja o niekorzystnej sytuacji finansowej oraz potencjalnym bankructwie Chryslera wpłynęła na negatywne reakcje dostawców, pośredników oraz związków zawodowych pracowników potentata motoryzacyjnego [King Jr., McCracken 2009].

Często informacja o zbliżającym się bankructwie „odstrasza” klientów. Bardzo interesujący jest przykład dwóch oddziałów sklepu Mitchells w Nowym Jorku. Kiedy jeden z nich zbankrutował, klienci przestali dokonywać zakupów także w drugim, co skutkowało również ogłoszeniem jego bankructwa [Whitehurst 2002].

Altman oszacował, iż koszty bezpośrednie i pośrednie bankructwa często przekraczają 20% wartości firmy. Andrare i Kaplan obliczyli, iż koszty pośrednie bankructwa wynoszą od 10 do 20% wartości firmy (tab. 1) [cyt. za Altman, Hotchkiss 2006]. Bar-Or oszacował, iż oczekiwane koszty bankructwa dla firm, które znajdowały się w dobrej kondycji finansowej wynosiły 8–10% wartości operacyjnej (na dużo niższym poziomie niż w badaniach prowadzonych przez Altmana oraz Andrare i Kaplana). Cutler i Summers obliczyli koszty bankructwa firmy Texaco [Whitehurst 2002].

Warto zwrócić uwagę, iż stopa odzyskanego kapitału (recovery rate), która przedstawia, ile centów z jednego dolara zgłaszający roszczenie (np. wierzyciele, budżet państwa, pracownicy) odzyskują od bankrutującej firmy, była najwyższa w Japonii (92,5), Singapurze (91,3), Norwegii (89,0), Kanadzie (88,7), Finlandii (87,3), Irlandii (86,6), Danii (86,5), Belgii (86,3), Wielkiej Brytanii (84,2), Holandii (82,7), natomiast najniższa była w Zimbabwie (0,0), Haiti (2,7), na Filipinach (4,4), w Wenezueli (6,0) oraz Liberii (8,3) [Closing the Business 2009]. W Irlandii, Japonii, Kanadzie, Singapurze, Belgii, Finlandii, Norwegii, Australii, Belize oraz Islandii sprzedaż, reorganizacja lub likwidacja przedsiębiorstwa następuje w ciągu jednego roku. W Kanadzie i Irlandii funkcjonują wyspecjalizowane w procesach upadłości sądy oraz jest określony limit czasu przeznaczony na zakończenie sprawy. Ograniczone są również możliwości odwoływania się strony czy stosowania różnych środków zaskarżenia [Closing the Business 2009]. Według opublikowanych danych, w Londynie okres trwania spraw upadłościowych wynosi 1 rok, odpowiednio w Amsterdamie – 13 miesięcy, Berlinie – 15 miesięcy, Paryżu – 2 lata. Najdłużej proces bankructwa trwa w Mauretanii i Indiach [Closing the Business 2009]. Nowe uregulowania prawne wskazują reorganizację jako preferowaną metodę na kontynuowanie działalności.

W 2008 roku koszt postępowań upadłościowych wyrażony jako procent masy upadłościowej był najmniejszy w takich krajach, jak np. Kolumbia, Kuwejt, Norwegia, Singapur, Belgia, Kanada (nie przekraczał 3,5%), natomiast największy był w Afryce jako całości, Liberii i na Ukrainie (przekraczał 40%) (tab. 2).

Tabela 1
Koszty bankructwa – przegląd dotychczasowych badań

| Badania | Przedsiębiorstwa objęte badaniem | Okres badań | Wyniki badań |
|------------------------------|--|-------------|---|
| Koszty bezpośrednie | | | |
| Ang, Chua & McConnell (1982) | 86 firm zlikwidowanych, zachodni obszar stanu Oklahoma, średnia wartość aktywów 615 tys. \$ | 1963–1979 | średnia 7,5% (mediana 1,7%) wartości likwidacyjnej majątku |
| Betker (1997) | 1) 75 firm (rozdział 11), 2) 48 firm przygotowanych do bankructwa (rozdział 11 Bankruptcy Code), 3) 29 przypadków oferty wymiany, średnia wartość aktywów przed restrukturyzacją 675 mlrd \$ | 1986–1993 | 1) średnia 3,93% (mediana 3,93%), 2) średnia 2,85% (2,38%) wartości aktywów przed bankructwem 3) oferty wymiany średnia 2,51% (1,98%) |
| Bris, Welch & Zhu (2004) | ponad 300 przypadków (rozdział 11 Bankruptcy Code, średnia wartość aktywów 19,8 mln \$), rozdział 7 Bankruptcy Code (średnia wartość aktywów 501,866 \$) | 1995–2001 | Rozdział 7 Bankruptcy Code. Średnia 8,1% (mediana 2,5%) aktywów przed bankructwem, Rozdział 11 Bankruptcy Code. Średnia 9,5% (mediana 2%) |
| Gilson, John & Lang (1990) | 18 ofert wymiany | 1978–1987 | 0,65% przeciętna wartość kosztów oferty jako procent aktywów księgowych (maks. 3,5%) |
| Lawless & Ferris (1997) | 98 przypadków Rozdział 7 Bankruptcy Code, średnia wartość aktywów 107,603 \$ | 1991–1995 | 6,1% przeciętnie (mediana 1,1%) wartości aktywów |
| LoPucki & Doherly (2004) | 48 przypadków z firmy Delaware & SDNY, rozdział 11, średnia wartość aktywów 480 mln \$ | 1998–2002 | średnia wartość wynagrodzeń 1,4% wartości aktywów na początku rozpoczęcia sprawy |
| Lubben (2000) | 22 firmy, rozdział 11 Bankruptcy Code, średnia wartość aktywów 50 mln \$ | 1994 | koszt wynagrodzeń ekspertów 1,8% przeciętnej wartości aktywów na początku sprawy |
| Warner (1977) | 11 zbankrutowanych linii kolejowych, średnia wartość rynkowa 50 mln \$ | 1933–1955 | średnio 4% wartości rynkowej na 1 rok przed bankructwem |

| | | | |
|-------------------------|---|-----------|--|
| Weiss (1990) | 37 przypadków, rozdział 11 Bankruptcy Code, z siedmiu sądów, średnia wartość aktywów 230 mln \$ | 1980–1986 | średnio 3,1% (mediana 2,6%) wartości firmy |
| Koszty pośrednie | | | |
| Andrara & Kaplan (1998) | 31 firm, których sytuacja pogorszyła się w wyniku dużych transakcji finansowych | 1987–1992 | 10–20% wartości firmy |
| Opler & Tima (1994) | przedsiębiorstwa w kryzysie z sektora przemyśłu | 1974–1990 | koszty kryzysu finansowego są znaczące |
| Pulvino (1999) | 27 linii lotniczych | 1978–1992 | ceny otrzymane za środki trwałe firmy, która zbankrutowała są niższe niż ceny, które otrzymałaaby firma znajdującą się w kryzysie, ale która nie zbankrutowała z punktu widzenia prawa |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Altman I.E., Hotchkiss E., 2006: *Corporate financial distress and bankruptcy. Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt*. Wiley, Hoboken, New Jersey.

Tabela 2

Koszty postępowania upadłościowego w 2008 roku jako % masy upadłościowej

| Najmniejsze | [w %] | Największe | [w %] |
|--------------|-------|----------------|-------|
| Kolumbia | 1,0 | Mikronezja | 38,0 |
| Kuwejt | 1,0 | Filipiny | 38,0 |
| Norwegia | 1,0 | Samoa | 38,0 |
| Singapur | 1,0 | Wyspy Solomona | 38,0 |
| Wyspy Bahama | 3,5 | Wanuatu | 38,0 |
| Belgia | 3,5 | Wenezuela | 38,0 |
| Brunei | 3,5 | Sierra Leone | 42,0 |
| Kanada | 3,5 | Ukraina | 42,0 |
| Finlandia | 3,5 | Liberia | 42,5 |
| Gruzja | 3,5 | Afryka | 76,0 |

Źródło: *Closing the Business*. [w:] *Doing Business 2009, Comparing Regulation in 181 Economies*. A copublication of the World Bank, the International Finance Corporation, and Palgrave Macmillan, Washington 2008, s. 55.

Djankov, Hart, McLiesh i Shleifer [2008] stworzyli miarę efektywności egzekucji wierzytelności, wykorzystując spośród wielu innych następujące zmienne przyjęte na podstawie odpowiedzi respondentów: okres trwania postępowania upadłościowego, koszt bankructwa jako % masy upadłościowej na moment rozpoczęcia postępowania, „fikcyjną” zmienną GC równą 1 – jeśli firma będzie kontynuować działalność, lub równą 0 – jeśli zbankrutuje. Przyjęto również założenie, że koszty egzekucyjne ponoszone są na koniec postępowania upadłościowego (co było korzystniejsze dla krajów nisko rozwiniętych gospodarczo). Ponadto założono, iż przedsiębiorstwo pokryło koszty zmienne działalności i nie generuje żadnej wartości podczas trwania postępowania (co było dodatkowym, negatywnym czynnikiem dla krajów mało rozwiniętych, w których trwa ono długo i jest kosztowne).

Autorzy stworzyli następującą miarę efektywności egzekucji wierzytelności (zdefiniowaną jako PV wartości likwidacyjnej firmy, po potrąceniu kosztów bankructwa):

$$E = \frac{100 \times GC + 70 \times (1 - GC) - 100 \times c}{(1 + r)^t}$$

gdzie:

$GC = 1$, jeśli firma będzie kontynuować działalność, lub $GC = 0$, jeśli zbankrutuje,

c – koszt bankructwa,

t – okres trwania postępowania upadłościowego,

r – stopa procentowa.

W badanych 88 krajach okres trwania postępowania sądowego wyniósł średnio 2,64 roku, a koszty stanowiły 14% masy upadłościowej. Kontynuacja działalności jako efekt postępowania następowała tylko w 36% spraw. Przeciętna efektywność wyniosła 51,97%, co oznacza, że prawie połowa wartości firmy jest tracona podczas egzekucji wierzytelności, co można ocenić negatywnie [Djankov, Hart, McLiesh, Shleifer 2008].

Badania wykazały znaczące zróżnicowanie pod względem efektywności egzekucji długów, okresu trwania postępowania upadłościowego i kosztów bankructwa. W 14 krajach (wysoko rozwiniętych) procesy upadłościowe trwały nie dłużej niż 1 rok, w 9 krajach (nisko rozwiniętych) dłużej niż 5 lat. Koszty bankructwa średnio nie były wysokie, ale w 7 krajach (w których proces trwał długo) wynosiły ponad 30% masy upadłościowej. Przeważającą ich część stanowiły wynagrodzenia prawników. W Singapurze, Holandii Japonii wynosiły około 5%, natomiast w Turcji i Angoli mniej niż 7% masy upadłościowej. Djankov, LaPorta zaproponowali miarę sformalizowania procedur prawnych. Wykazali oni, iż formalizm jest ważnym predyktorem nieefektywności procedur prawnych [Djankov, Hart, McLiesh, Shleifer 2008].

Przegląd dotychczasowych badań krajowych dotyczących kosztów bankructwa przedsiębiorstwa w Polsce

Koszty upadłości mogą być ujmowane według różnych przekrojów. Według Chłodnickiej [2004a], można do ich podziału zastosować system powiązań kosztów z obszarami działalności procesu upadłościowego. Można wobec tego wyodrębnić: koszty podstawowej działalności upadłościowej, koszty działalności administracyjnej upadłości oraz koszty działalności finansowej upadłości.

W tabeli 3 przedstawiono koncepcję klasyfikacji kosztów bankructwa na poziomie mikroekonomicznym [Boratyńska 2009]. Wyróżniono następujące kryteria podziału: horyzont czasowy, rodzaj postępowania, podejście z punktu widzenia rachunkowości (tab. 3).

W Polsce, z punktu widzenia praktyki, zasadą jest, iż koszty postępowania upadłościowego są pokrywane z masy upadłości w pierwszej kolejności. Niepokryte obciążają upadłego po zakończeniu postępowania. Na koszty postępowania upadłościowego składają się opłaty sądowe oraz wydatki niezbędne dla osiągnięcia celu postępowania. Opłaty sądowe w postępowaniu upadłościowym są opłatami stałymi. Inaczej niż np. opłata od pozwu w postępowaniu cywilnym czy gospodarczym, nie zależą od wartości dochodzonych roszczeń. Wysokość opłat

Tabela 3
Koncepcja klasyfikacji kosztów bankructwa przedsiębiorstwa

| Kryterium podziału kosztów | Poziom analizy: mikroekonomiczny |
|--|---|
| | Koszty bankructwa |
| 1 | 2 |
| 1. Horyzont czasowy | |
| a) powstałe przed ogłoszeniem upadłości (tzw. trudności finansowe) | <p>Bezpośrednie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – dodatkowe koszty obsługi prawnej i administracyjnej, – koszty dodatkowych odsetek w związku z nieterminowymi płatnościami zobowiązań, – wzrost stopy oprocentowania kredytu, – koszty wyceny majątku pod zastaw, – koszty utraty wartości aktywów w związku z ich wyprzedacją, – koszty zmian i renegotjacji umów. <p>Pośrednie:</p> <ul style="list-style-type: none"> – menedżerowie firmy zagrożonej upadłością mogą podejmować działania pozwalające im przetrwać w krótkim okresie, niekorzystne jednak z punktu widzenia wartości przedsiębiorstwa, – zarówno klienci, jak i dostawcy w momencie uzyskania informacji o sytuacji firmy podejmują działania mające ograniczyć ich ryzyko, co doprowadzi do pogorszenia warunków funkcjonowania firmy, – koszty agencji związane z konfliktem pomiędzy akcjonariuszami a wierzycielami: koszty utraconej efektywności oraz koszty nadzorowania przez wierzycieli, – koszty kontraktów wynikające ze zmian ryzyka inwestycyjnego, – utrata sprzedaży i zysku, – obniżenie standardów warunków pracy pracowników, |
| b) w trakcie trwania postępowania upadłościowego | <ul style="list-style-type: none"> – spory między wierzycielami mogą utrudniać sprzedaż majątku, co obniża jego wartość, – koszty przygotowawcze (postępowania sądowego), – koszty postępowania upadłościowego: koszty wynagrodzeń syndyka i jego pracowników, koszty obwieszczeń i ogłoszeń, koszty związane z likwidacją majątku (koszty wynagrodzeń pracowników przedsiębiorstwa łącznie z odprawami, koszty wyceny i licytacji majątku, koszty publicznoprawne, koszty komornicze, pozostałe). |
| c) po likwidacji majątku lub po zawarciu układu z wierzycielami | <ul style="list-style-type: none"> – ponoszone przez wierzycieli, np. na skutek odroczenia terminu płatności wierzytelności czy umorzenia części długu |
| 2. Rodzaj postępowania | |
| a) upadłość likwidacyjna | <p>Koszty wynagrodzeń syndyka i osób działających na jego zlecenie, koszty obwieszczeń i ogłoszeń, koszty związane z likwidacją majątku (koszty wynagrodzeń pracowników przedsiębiorstwa łącznie z odprawami, koszty wyceny i licytacji majątku, koszty publiczno-prawne, koszty komornicze, pozostałe).</p> |

cd. tabeli 3

| 1 | 2 |
|---|--|
| b) postępowanie naprawcze | - koszty występujące po stronie wierzycieli |
| 3. Podejście z punktu widzenia rachunkowości | |
| a) rachunkowe | <p>Należy podkreślić, iż w ewidencji księgowej brak jest rozwiązań dotyczących kosztów upadłości. Mimo, iż wprowadzenie dodatkowego zespołu kont, np. koszty upadłości, mieściłoby się w granicach obowiązującego prawa bilansowego, w praktyce często powiela się wzorcowy plan kont, dostosowując go ewentualnie do potrzeb przedsiębiorstwa.</p> <p>Koncepcja ujęcia kosztów upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów została zaproponowana przez dr inż. Halinę Chłodnicką w opracowaniu: <i>Koszty upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów – próba ich wyeksponowania</i>, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, numer specjalny, tom 21 (77), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2004b, s. 7–14.</p> |

Źródło: K. Boratyńska, 2009: *Pomiar i klasyfikacja kosztów upadłości przedsiębiorstw na świecie i w Polsce*. Wieś Jutra nr 3, s. 36.

w postępowaniu upadłościowym, układowym i naprawczym została ustalona w art. 74–76 ustawy z dnia 28 lipca 2005 roku o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (DzU Nr 167, poz. 1398). Opłatę stałą w kwocie 1000 zł pobiera się od wniosku o ogłoszenie upadłości oraz od wniosku zarządcy zagranicznego w przedmiocie uznania zagranicznego postępowania upadłościowego. Opłatę stałą w kwocie 200 zł pobiera się od: wniosku o wszczęcie postępowania naprawczego, wniosku o wszczęcie wtórnego postępowania upadłościowego, zażalenia na postanowienia wydane w postępowaniu upadłościowym i naprawczym, sprzeciwu co do uznania lub odmowy uznania zgłoszonych wierzytelności. Opłatę stałą w kwocie 100 zł pobiera się od: zarzutów przeciwko układowi i przeciwko planowi podziału, wniosku o uchylenie lub zmianę układu, wniosku o uchylenie lub zmianę orzeczenia o uznaniu zagranicznego postępowania upadłościowego, wniosku w sprawie zakazu prowadzenia działalności gospodarczej.

Opłatę sądową obowiązany jest wnieść ten, kto składa wniosek o ogłoszenie upadłości albo o wszczęcie postępowania naprawczego lub uchylenie czy zmianę układu. Dłużnik nie ma prawa do zwolnienia z kosztów. Obciążają go nie tylko opłaty sądowe związane z wnoszonymi przez niego pismami, ale także inne. Jeżeli wierzyciel cofnął wniosek o ogłoszenie upadłości, ponieważ dłużnik spłacił zaległe długi, to sąd obciąża dłużnika kosztami sądowymi. Obciąża go też nimi w sytuacji, jeśli oddali wniosek o ogłoszenie upadłości, ponieważ majątek dłużnika nie wystarczy na pokrycie kosztów postępowania albo dlatego, że jego długi nie przekraczają 10% wartości bilansowej firmy. W tych dwu przypadkach

dłużnik obowiązany jest również do zwrotu kosztów poniesionych przez wierzyciela.

Wydatki postępowania upadłościowego, chociaż nie są finansowane bezpośrednio przez wierzycieli ani upadłego, obciążają ich pośrednio. Pokrywane są z masy upadłości, co oznacza, że jeśli nie wystarczy ona na spłacenie w pełni wierzycieli i kosztów, to otrzymają oni odpowiednio mniej, a dłużnik pozostanie z odpowiednio większymi długami.

Wydatki odnoszące się do postępowania mającego na celu zarówno likwidację majątku upadłego, jak i możliwość zawarcia układu to:

- 1) wynagrodzenia syndyka, nadzorca sądowego i zarządcy, ich zastępców oraz kuratorów, jeżeli zostali powołani lub ustanowieni; są też nimi wydatki poniesione przez te osoby, jeżeli zostały uznane przez sędziego komisarza,
- 2) wynagrodzenia osób, które za zgodą sędziego komisarza zostały zatrudnione przez syndyka, nadzorcę sądowego lub zarządcę albo którym za zgodą sędziego komisarza zlecono wykonanie czynności,
- 3) należności z tytułu składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i chorobowe od wynagrodzeń syndyka, nadzorca itd.,
- 4) koszty obwieszczeń i ogłoszeń,
- 5) koszty postępowania dowodowego oraz przesłuchań,
- 6) koszty zgromadzenia wierzycieli, wydatki poniesione przez radę wierzycieli oraz wynagrodzenia członków rady.
- 7) koszty związane z funkcjonowaniem organów upadłego, np. rady nadzorczej czy komisji rewizyjnej (ustala je każdorazowo sędzia komisarz)¹.

Na wydatki postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego składają się ponadto: koszty likwidacji masy upadłości (sprzedaży majątku upadłego); wynagrodzenia, składki na ZUS pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie upadłego należne za okres po ogłoszeniu upadłości oraz odprawy i odszkodowania związane z rozwiązaniem umów o pracę, przysługujące tym pracownikom; podatki i inne daniny publiczne (np. opłata skarbową) należne za okres po ogłoszeniu upadłości; koszty prowadzenia działalności gospodarczej przez syndyka po ogłoszeniu upadłości².

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie analizy informacji zawartych w opracowaniu można przedstawić kilka stwierdzeń podsumowujących:

¹Art. 230 ust. 2. ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze. DzU z 2003 r. Nr 60, poz. 535.

²Art. 230 ust. 3. ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze. DzU z 2003 r. Nr 60, poz. 535.

1. Koszty bankructwa dzielą się zazwyczaj na koszty bezpośrednie i pośrednie. Koszty bezpośrednie obejmują: koszty obsługi prawnej oraz księgowej, koszty doradców ds. restrukturyzacji oraz innych ekspertów. Wynagrodzenia prawników stanowią często przeważający ich udział. Koszty pośrednie natomiast obejmują szeroki zakres kosztów utraconych korzyści, np. wiele przedsiębiorstw odnotowuje mniejszą sprzedaż i zyski ponieważ klienci nie chcą współpracować z firmą, która może zbankrutować. Z dotychczas prowadzonych badań wynika, iż bardzo trudno oszacować jest koszty pośrednie bankructwa. Można dokonać również klasyfikacji kosztów bankructwa według następujących kryteriów: horyzontu czasowego, rodzaju postępowania oraz z punktu widzenia rachunkowości.
2. Dokonując oceny kosztów i korzyści prawnych procedur upadłościowych należy wziąć pod uwagę: okres ich trwania, sprawność działania sądów, wysokość kosztów postępowania, umiejętność selekcji przedsiębiorstw, które mogą podlegać restrukturyzacji od tych, które powinny upaść z powodów ekonomicznych. W krajach, w których zwraca się uwagę na wspomniane powyżej czynniki częściej jest dokonywana ich reorganizacja lub sprzedaż w całości niż likwidacja lub sprzedaż w częściach.
3. W krajach, w których prawo upadłościowe w większym stopniu umożliwia maksymalizację wartości dla wierzycieli stopa odzyskanego kapitału jest wyższa.

Literatura

- ALTMAN I.E., HOTCHKISS E.: *Corporate financial distress and bankruptcy. Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt*. Wiley, Hoboken, New Jersey 2006.
- BORATYŃSKA K.: *Pomiar i klasyfikacja kosztów upadłości przedsiębiorstw na świecie i w Polsce*. Wieś Jutra nr 3, 2009.
- CHŁODNICKA H.: *Identyfikacja i systematyka kosztów upadłości*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1039, Wrocław 2004a.
- CHŁODNICKA H.: *Koszty upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów – próba ich wyeksponowania*. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, numer specjalny, tom 21 (77), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2004b.
- CHŁODNICKA H. 2007: *Regulacje prawne procesu upadłościowego a potrzeby ich zmian*. Forum Rachunkowości nr 3, 2007.
- Closing the Business*. [w:] *Doing Business 2009, Comparing Regulation in 181 Economies*. A copublication of the World Bank, the International Finance Corporation, and Palgrave Macmillan, Washington 2008.
- DJANKOW S., HART O., McLIESH C., SHLEIFER A.: *Enforcement around the World*. Journal of Political Economy, vol. 116, no 6, The University of Chicago 2008.

NEIL KING Jr., McCracken J: *Chrysler deal shakes bankruptcy word*. The Wall Street Journal, 11.05.2009, vol. XXVII, nr 68.

Schwartz A.: *A Normative Theory of Business Bankruptcy*. Paper 32, Yale University, 2004, <http://law.bepress.com/alea/14th/art32>

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze. DzU z 2003 r. Nr 60, poz. 535.

Whitehurst D.: *Finance*. Sixth Edition, Volume 1. The McGraw-Hill Companies 2002. London.

Costs of enterprise's bankruptcy all over the world and in Poland – scientific research overview

Abstract

In the article the overview of costs of bankruptcy both in international and domestic research results has been presented. The Author has pointed out that costs of bankruptcy can be divided in different ways, e.g. indirect and direct. It has also discussed costs of legal processes which are essential in reaching the aim of proceedings.