



Wsparcie biznesu w okresie pandemii

Jak zachować płynność finansową?

WSTĘP

Rozprzestrzenianie się koronawirusa stanowi ogromne zagrożenie dla funkcjonowania przedsiębiorców w Polsce. Wprowadzenie ograniczeń w przemieszczaniu się, czy zakazy wykonywania określonych działalności spowodowały, że niemal z dnia na dzień w wielu branżach nastąpił ogromny spadek zarówno strony podażowej, jak i popytowej. Wyjątkowo trudną sytuację, potwierdzają odczyty kolejnych wskaźników dla gospodarki, które z coraz większym prawdopodobieństwem wskazują na możliwość wejścia gospodarki w okres głębokiej recesji.

W tym bezprecedensowym i niełatwym dla gospodarki okresie, z tym większą energią chcemy służyć Przedsiębiorcom wsparciem, aby pomimo narastających trudności, mogli w sposób bezpieczny kontynuować prowadzoną działalność.

Dlatego stworzyliśmy w ramach Kancelarii dedykowany obecnej sytuacji Zespół, składający się doświadczonych prawników, a także specjalistów z szeroko rozumianej branży finansowej.

Zespół kierowany jest przez **mec. Krzysztofa Rożko**, którego wspiera mający wieloletnie doświadczenie w bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej **Rafał Petsch**.

Mamy świadomość, że głównym wyzwaniem z jakim mierzą się obecnie przedsiębiorcy jest zachowanie płynności finansowej, niezbędnej do zapewnienia ciągłości działania biznesu.

W niniejszym opracowaniu, mającym z założenia formę drogowskazu, pragniemy wskazać Państwu istniejące drogi postępowania, których wspólnym celem jest doprowadzenie do zachowania płynności firmy.

Prawnicy Kancelarii oraz nasi Partnerzy biznesowi pozostają do Państwa dyspozycji, aby wspierać zarówno w sprawach związanych z renegotjowaniem umów, reorganizacją stosunków pracowniczych, restrukturyzacją finansowania, czy w ramach postępowań sądowych jak i innych obszarach dotyczących prowadzonej przez Państwa działalności!

W przypadku jeśli uznają Państwo, że informacje zawarte w niniejszym poradniku mogą dotyczyć Państwa biznesu, prosimy o bezpośredni kontakt z **mec. Krzysztofem Rożko — krzysztof.rozko@krwlegal.pl lub zapraszamy do kontaktu z naszym biurem: biuro@krwlegal.pl lub +48 22 29 50 940.**

PLAN DZIAŁANIA

Sytuacja wywołana epidemią wirusa SARS-CoV-2 wymaga opracowania przez przedsiębiorców strategii działania, która pozwoli na przetrwanie trudnego okresu, zapewniając ciągłość działania firmy w jego trakcie oraz po zakończeniu stanu epidemii.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie kluczowych kroków, które w naszej ocenie powinien wykonać każdy przedsiębiorca dotknięty skutkami epidemii, w celu oszacowania skali zagrożenia utraty płynności finansowej, a także zwrócenie uwagi na możliwe do wykonania działania, które mogą mitygować istniejące ryzyka.

Pamiętać przy tym jednocześnie należy o zabezpieczeniu kadry zarządzającej przed odpowiedzialnością związaną z ryzykiem niewypłacalności dłużnika.

W niniejszym opracowaniu wskazujemy zarówno na instrumenty prawne, które były dostępne na gruncie prawa cywilnego, prawa pracy, czy prawa restrukturyzacyjnego jeszcze przed ogłoszeniem stanu epidemii, jak i na nowe rozwiązania dedykowane wsparciu przedsiębiorców w obecnej sytuacji, składające się na pakiet tzw. Tarczy Antykryzysowej oraz Tarczy Finansowej.

Jakie są możliwe kroki?



Zaznaczyć jednocześnie należy, iż z części rozwiązań zawartych w tzw. Tarczy Finansowej nie mogą korzystać przedsiębiorcy, wobec których ogłoszono już upadłość oraz wobec których otwarte zostało postępowanie restrukturyzacyjne.

Przykładowo przedsiębiorcy tacy wykluczeni są z możliwości uzyskania wsparcia finansowego ze strony Polskiego Funduszu Rozwoju.

W każdym przypadku warto pamiętać, że celem podjęcie poszczególnych kroków zaradczych powinno być nie tylko przetrwanie obecnego okresu, ale przede wszystkim powrót do generowania przychodów na satysfakcjonującym poziomie, z tego względu co do zasady nie rekomendujemy rozwiązań ograniczających się do prostej reedukacji kosztów prowadzonego biznesu.

NIEWYPŁACALNOŚĆ

Najważniejsze to zachowanie płynności finansowej, a przez to uniknięcie stanu niewypłacalności, który może skutkować upadłością dłużnika.

POJĘCIE

Dłużnika uznaje się za niewypłacalnego, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych.

DOMNIEMANIE



Domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli **opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące**.

Niniejszego domniemania nie należy jednak traktować jako akceptowalnego prawnie terminu zaległości w opłacaniu zobowiązań dłużnika. W praktyce domniemanie to stanowi przede wszystkim ułatwienie dla wierzyciela (a nie dłużnika) przy składaniu wniosku o upadłość dłużnika.

W przypadku **dłużnika będącego osobą prawną** lub tzw. ułomną osobą prawną, stan niewypłacalności powstanie również, gdy zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące.

SKUTKI

Powstanie stanu niewypłacalności niesie za sobą szereg konsekwencji prawnych, z czego najważniejszą jest **obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie 30 dni** od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości.

OSOBA OBOWIĄZANA

W przypadku dłużników będących osobami prawnymi obowiązek ten spoczywa na każdym, kto na podstawie ustawy, umowy spółki lub statutu ma prawo do prowadzenia spraw dłużnika i do jego reprezentowania, samodzielnie lub łącznie z innymi osobami

TEST WYPŁACALNOŚCI

Z tego względu niezwykle istotne jest niezwłoczne przeprowadzenie przez przedsiębiorcę tzw. **testu wypłacalności** (co wymaga sporządzenia bilansu) w celu ustalenia czy spełnione zostały przesłanki niewypłacalności, a jeśli tak to w którym momencie rozpoczął się bieg terminu na złożenie wniosku o upadłość.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZARZĄDU

Niewywiązanie się z tego obowiązku przez osoby obowiązane, może skutkować **osobistą odpowiedzialnością** tych osób na gruncie prawa cywilnego (odpowiedzialność odszkodowawcza), podatkowego, karnego, a także może skutkować orzeczeniem zakazu prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek lub w ramach spółki cywilnej, pełnienia funkcji w organach spółek.

Zaznaczyć również należy, iż wniosek o ogłoszenie niewypłacalności zgłosić może również każdy z wierzycieli osobistych dłużnika.

„WAKACJE UPADŁOŚCIOWE”

Uchwalona w dniu 16 kwietnia 2020 r. ustawa o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (tzw. Tarcza Antykryzysowa 2.0), wprowadziła regulację, na podstawie której, jeżeli podstawa

ZAGROŻENIE NIEWYPŁACALNOŚCIĄ

do ogłoszenia upadłości dłużnika powstała w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii, a stan niewypłacalności powstał z powodu COVID-19, **bieg terminu do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości nie rozpoczyna się, a rozpoczęty ulega przerwaniu**. Po tym okresie termin ten biegnie na nowo. Jeżeli stan niewypłacalności powstał w czasie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19 domniemywa się, że zaistniał z powodu COVID-19.

Pamiętać również należy, iż obok stanu niewypłacalności, przepisy rozróżniają również **stan zagrożenia niewypłacalnością**, co odnosi się do dłużnika, którego sytuacja ekonomiczna wskazuje, że w niedługim czasie może stać się niewypłacalny.

RESTRUKTURYZACJA

Stan niewypłacalności, jak i stan zagrożenia niewypłacalnością uprawniają do prowadzenia postępowania restrukturyzacyjnego wobec dłużnika.

W dalszej części opracowania prezentujemy Państwu kroki, które rekomendujemy podjąć w celu uniknięcia widma upadłości. W praktyce może okazać się, że niektóre kroki, które prezentujemy w dalszej kolejności, powinny zostać podjęte jako pierwsze (np. zainicjowanie sądowego postępowania restrukturyzacyjnego), w innych przypadkach uzasadnione będzie wykonanie poszczególnych kroków w sposób równoległy. Nie ma tu jednej recepty pasującej do każdego przypadku.

WERYFIKACJA POZIOMU KOSZTÓW, PRZYCHODÓW, ZOBOWIĄZAŃ, NALEŻNOŚCI

MONITORING

W okresie epidemii w sposób szczególny należy monitorować poziom kosztów, oczekiwanych przychodów, zobowiązań, należności oraz wszelkie potencjalne zagrożenia dla ciągłości działania przedsiębiorstwa.

W przypadku jeśli istnieje ryzyko, że przedsiębiorca mógł stać się niewypłacalny, lub zachodzi stan zagrożenia niewypłacalnością, konieczne będzie sporządzenie bilansu oraz dokonanie oceny możliwości regulowania zobowiązań.

STRATEGIA DZIAŁANIA

W oparciu o powyższą analizę należy opracować strategię działania (obejmującą plan finansowy). W przypadku jeśli w ramach analizy zostanie zidentyfikowane w bliższej lub nawet dalszej perspektywie ryzyko utraty płynności, plan powinien obejmować działania o charakterze szeroko rozumianej restrukturyzacji działalności, co może obejmować np. obniżenie kosztów działalności, poszukiwanie nowych kanałów sprzedaży, rozszerzenie lub zmianę profilu działalności, reorganizację aktywów (upłynnienie części aktywów), renegocjację stosunków prawnych z wierzycielami czy poszukiwanie dodatkowego finansowania.

Zaznaczyć należy, iż czym wcześniej odpowiednie działania zostaną podjęte, tym mniej skomplikowane czynności mogą pozwolić na uniknięcie niewypłacalności.

Poniżej pragniemy wskazać przykładowe działania, które mogą zmniejszyć koszty prowadzonej działalności, wydłużyć terminy spłaty zobowiązań, lub w inny sposób pomóc w uniknięciu utraty płynności finansowej.

ULGI W DANINACH PUBLICZNYCH

REDUKCJA KOSZTÓW PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI, ZMIANY STOSUNKÓW PRAWNYCH

1. Przykładowe rozwiązania w obszarze prawa podatkowego oraz ubezpieczeń społecznych

Na wstępie należy wskazać na rozwiązania dostępne na gruncie prawa podatkowego oraz ubezpieczeń społecznych, które pozwalają na skorzystanie z różnego rodzaju ulg, jakie dostępne są w związku z obecną sytuacją wywołaną epidemią koronawirusa, tj.:

- ⇒ możliwość, w przypadkach uzasadnionych ważnym interesem podatnika lub interesem publicznym (co w naszej ocenie jest obecnie spełnione) ubiegania się na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej o **odroczenie terminu płatności podatku, rozłożenia zapłaty podatku na raty** lub nawet **umorzenia** zapłaty zaległości wraz z odsetkami;
zaznaczyć należy, iż obecnie organy podatkowe **nie pobierają opłaty prolongacyjnej** w przypadku uwzględnienia powyższych wniosków (dotyczy to PIT, CIT, VAT i akcyzy);
- ⇒ w przypadku poniesienia negatywnych konsekwencji ekonomicznych z powodu COVID-19 istnieje możliwość **przesunięcia płatności zaliczek na podatek dochodowy pobranych od wynagrodzeń pracowników** za marzec i kwiecień 2020 do dnia 1 czerwca 2020 r.;
- ⇒ **zwolnienie z przepisów dotyczących tzw. złych długów**, tj. z obowiązku zwiększenia dochodu będącego podstawą obliczenia zaliczki na podatek dochodowy kwot niezapłaconych na rzecz swoich kontrahentów w terminie 90 dni, licząc od dnia upływu daty wskazanej na fakturze lub w umowie, za poszczególne okresy rozliczeniowe przypadające w 2020 roku, których podatnik poniósł negatywne konsekwencje ekonomiczne z powodu COVID-19 oraz jego przychody spadły o ponad 50 % w stosunku do analogicznego okresu w poprzednim roku;
- ⇒ możliwość skorzystania z **przedłużonego terminu na złożenie deklaracji CIT-8 oraz wpłatę należnego podatku** dochodowego;
- ⇒ możliwość **dofinansowania 50 % wartości składek ZUS** dla przedsiębiorców zatrudniających między 10 a 49 pracowników;
- ⇒ możliwość **odroczenia terminu płatności składek ZUS**, bez opłaty prolongacyjnej.

2. Stosunki z kontrahentami

Chociaż skala ujemnych następstw będących wynikiem obowiązujących ograniczeń administracyjnych jest odczuwalna przez przedsiębiorców w różnym stopniu, to jednak zarówno przedsiębiorcy, którzy nie identyfikują obecnie ryzyka braku realizacji zobowiązań wobec kontrahentów, jak i przedsiębiorcy, dla których obecna sytuacja stanowi istotne zagrożenie utraty płynności finansowej,

STOSUNKI Z KONTRAHENTAMI

RYZIKO NIETYKONAN- NIA ZOBOWIĄZAŃ

powinni dokonać przeglądu postanowień umów handlowych oraz innych istotnych kontraktów.

Przed wszystkim istotne jest oszacowanie ryzyka niewykonania zobowiązań przez strony danego kontraktu. Szczególnie ważne jest zweryfikowanie skutków prawnych ewentualnego niewykonania zobowiązania (kary umowne, prawo odstąpienia lub wypowiedzenia umowy przez drugą stronę, zapłata odszkodowania itd.).

NEGOCJACJE

Przedsiębiorca, obawiający się utraty płynności finansowej, może być zainteresowany doprowadzeniem w drodze negocjacji do zmiany terminu wykonania zobowiązania (odroczeniem), zmniejszeniem (choćby czasowym) jego wartości, czy rozłożeniem świadczenia na raty. Z kolei przedsiębiorca mający wątpliwości odnośnie do możliwości wywiązywania się z zobowiązania przez drugą stronę kontraktu może być zainteresowany uzyskaniem dodatkowego zabezpieczenia wiarytelności. Mając na uwadze powyższe cele warto rozpocząć dialog z kontrahentami, być gotowym na wzajemne ustępstwa, uwzględniając interes wszystkich stron, jeśli dzięki temu będzie można kontynuować zgodną współpracę po okresie zagrożenia epidemią.

OGRANICZENIA SWOBODY UMÓW



Przy okazji renegotjowania umów należy pamiętać o ograniczeniach zasady swobody umów.

W tym kontekście wypada przypomnieć, iż postanowienia umowy zastrzegające na wypadek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości lub ogłoszenia upadłości zmianę lub rozwiązanie stosunku prawnego, którego stroną jest upadły, są nieważne.

SIŁA WYŻSZA

Nie zawsze jednak próby renegotjowania kontraktu kończą się powodzeniem. Ostatecznie sukces negocjacji wymaga osiągnięcia zgodnej woli wszystkich stron.

Fiasko negocjacji, nie musi oznaczać, że przedsiębiorca bezwzględnie będzie odpowiadał za niewykonanie zobowiązania. Jeśli kontrakt jest oparty na prawie polskim, a umowa nie zawiera szczególnej regulacji dotyczącej odpowiedzialności, w myśl kodeksu cywilnego dłużnik jest co do zasady obowiązany do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie zobowiązania jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Okolicznością wyłączającą odpowiedzialność dłużnika może być w określonych okolicznościach umownych **stan epidemii, który można kwalifikować jako przypadek siły wyższej**. Jeśli z uwagi na tę okoliczność istnieje ryzyko, że przedsiębiorca nie będzie w stanie wykonać swojego zobowiązania, należy niezwłocznie poinformować o tym fakcie kontrahenta, umożliwiając mu w tym sposób podjęcie ewentualnych środków zaradczych. Nie można również zapomnieć o gromadzeniu dowodów potwierdzających wystąpienie wskazanych okoliczności.

Odwołanie do siły wyższej, jako przestanki zwalniającej z odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania może również znaleźć się w treści danej umowy – co jest zresztą częstą praktyką w obrocie gospodarczym. W takim przypadku analizy wymagać będzie zakres pojęcia siły

NADZWYCZAJNA ZMIANA STOSUNKÓW

Jakkolwiek zasada *pacta sunt servanda* stanowi filar, na którym opiera się prawo kontraktów, to nawet od tej zasady prawo przewiduje pewne wyjątki.

W obecnej sytuacji w szczególności może znaleźć zastosowanie instytucja nadzwyczajnej zmiany stosunków (łac. **rebus sic stantibus**) która umożliwia zmianę treści stosunku prawnego, poprzez zmianę sposobu wykonania zobowiązania lub wysokość świadczenia, a nawet może doprowadzić do rozwiązania umowy i rozliczenia stron. Podstawą zastosowania niniejszej instytucji jest tzw. nadzwyczajna zmiana stosunków, która powoduje, że spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażącą stratą, czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy. Warto zwrócić uwagę, że w przeszłości w orzecznictwie za nadzwyczajną zmianę stosunków była już uznawana epidemia (np. Wyrok SN z dnia 8.03.2018 r., II CSK 303/17).

Co prawda zmiana treści stosunku prawnego lub jego rozwiązanie w niniejszym trybie wymaga wydania orzeczenia sądowego, co będzie wymagało czasu, to jednak już na obecnym etapie możliwe jest rozpoczęcie w oparciu o niniejszą instytucję rokowań polubownych, które również mogą doprowadzić do zmiany treści stosunku umownego.

Kodeks cywilny oferuje zresztą szereg innych rozwiązań, których wykorzystanie również może być brane pod uwagę w obecnej sytuacji, tj. np. regulacja dot. wyzysku, niemożliwości spełnienia świadczenia, przyspieszona wymagalność świadczenia, powstrzymanie się ze spełnieniem świadczenia wzajemnego, jeżeli wątpliwe jest ze względu na stan majątkowy spełnienie świadczenia przez drugą stronę, która miała je spełnić później.

3. Poszukiwanie nowych kanałów sprzedaży lub/i rozszerzenie oferty

Każda sytuacja kryzysu gospodarczego rodzi nie tylko zagrożenia dla biznesu, ale także tworzy szanse na zdobycie przewagi konkurencyjnej wobec innych przedsiębiorców. W społeczeństwach ujawniają się nowe potrzeby, zmieniają się preferencje klientów. Obecna sytuacja wymaga poszukiwania nowych form komunikowania się z klientami czy dystrybucji dóbr,

Oczywistym w obecnym czasie, jest w pierwszej kolejności rozważenie „przeniesienia”, w zakresie w jakim to możliwe, z uwagi na charakter wytwarzanych produktów lub świadczonych usług, prowadzonej działalności do Internetu i rozwijanie sprzedaży w drodze e-commerce.

Na rynku dostępnych jest wiele produktów IT wspierających sprzedaż produktów online, zarządzanie marketingiem, komunikacją z klientami.



Rozwijając sprzedaż w obszarze e-commerce należy pamiętać o konieczności dostosowania działalności przedsiębiorstwa do wymogów prawnych związanych z tą formą aktywności gospodarczej, które m. in. regulowane są przepisami ustawy o prawach konsumenta, ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną, czy rozporządzeniem RODO.

E-COMMERCE

**KOSZTY
PRACOWNICZE****4. Obniżenie kosztów pracowniczych**

W przypadku jeśli obecna sytuacja odbiła się na obrotach generowanych przez przedsiębiorstwo istnieje możliwość skorzystania z rozwiązań zawartych w tzw. **Tarczy Antykryzysowej**, które pozwalają na czasowe obniżenie kosztów pracowniczych.

Ideą tych rozwiązań jest pomoc przedsiębiorcom w przetrzymaniu obecnego czasu, zapobieżenie redukcji zatrudnienia, a przez to wsparcie w utrzymaniu mocy produkcyjnych przedsiębiorstw, które mamy nadzieję w niedługim okresie ponownie będą potrzebne do rozwijania prowadzonej działalności.

Do niniejszych rozwiązań należy w szczególności zaliczyć:

- ⇒ dofinansowanie wynagrodzenia w przypadku **przeestoju ekonomicznego**,
- ⇒ dofinansowanie wynagrodzenia w **przypadku obniżonego wymiaru czasu pracy**,
- ⇒ **dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników** – dodatkowe wsparcie dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które zanotowały wysoki spadek obrotów,
- ⇒ dofinansowanie 50 % wartości składek ZUS dla przedsiębiorców zatrudniających między 10 a 49 pracowników,
- ⇒ dodatkowe dofinansowanie dla pracodawców zatrudniających osoby niepełnosprawne,
- ⇒ możliwość uelastycznienia czasu zatrudnienia

O możliwości dofinansowania wynagrodzeń szerzej pisaliśmy we wpisie dostępnym na naszej [stronie internetowej](#).

Zwrócić również należy uwagę, na możliwość skorzystania z oferty Agencji Rozwoju Przemysłu w zakresie pożyczek obrotowych finansujących wypłatę wynagrodzeń w sektorze MŚP. Omówienie niniejszej formy wsparcia w ramach Tarczy Antykryzysowej, również można znaleźć na [stronie internetowej Kancelarii](#).

W przypadku jeśli powyższe kroki okażą się niewystarczające i konieczne okaże się przeprowadzenie pogłębionej restrukturyzacji, możliwe że niezbędne będzie rozważenie redukcji zatrudnienia.

5. Pozyskanie finansowania

Obecna sytuacja może wymagać w przypadku niektórych przedsiębiorców pozyskania nowego źródła finansowania, czy to w formie zwrotnej, czy też w drodze zwiększenia kapitałów własnych.

Najprostszą sytuacją będzie, jeśli finansowanie będzie można pozyskać od dotychczasowych właścicieli (wspólników) danego przedsiębiorstwa, np. w drodze podwyższenia kapitału zakładowego, dopłat, pożyczki, w tym pożyczki z opcją konwersji na prawa udziałów.

Z propozycją udzielenia finansowania można również skierować się w stronę podmiotów zewnętrznych, w tym banków, czy innych instytucji finansowych.

FINANSOWANIE

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

TARCZA FINANSOWA

RESTRUKTURYZA- CJA FINANSOWANIA

W przypadku jeśli udzielenie finansowania będzie polegało na emisji papierów wartościowych dłużnych lub udziałowych warto pamiętać, iż obecnie (tj. w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii oraz w okresie miesiąca po ich odwołaniu) **nie stosuje się wymogu zatwierdzenia memorandum informacyjnego**, o którym mowa w art. 38 ust. 1 ustawy o ofercie, którego sporządzenie jest wymaganego w przypadku skierowania ofert publicznych papierów wartościowych do więcej niż 149 adresatów w ciągu jednego roku.

Możliwość pozyskania lub ułatwienia w zakresie pozyskania finansowania oferowana jest również w ramach **tzw. Tarczy Finansowej**. Szerzej na temat wsparcia finansowego udzielanego piszemy na naszej stronie internetowej, tj. o wsparciu udzielanym przez:

- ⇒ [Polski Fundusz Rozwoju](#),
- ⇒ [Agencję Rozwoju Przemysłu](#),
- ⇒ [Bank Gospodarstwa Krajowego](#).

6. Restrukturyzacja finansowania (restrukturyzacja pozasądowa)

Obecna sytuacja wymaga analizy dotychczasowego modelu finansowania przedsiębiorstwa.

Kluczowe jest zweryfikowanie dokumentacji finansowej, w tym przede wszystkim kredytowej, umów pożyczek, warunków emisji obligacji i dokonanie analizy możliwości terminowej realizacji zobowiązań oraz ryzyka ewentualnego naruszenia innych postanowień umownych (kovenantów), przyspieszenia wymagalności zobowiązań, a także przesłanek realizacji zabezpieczeń.

Niezbędna może okazać się renegocjacja umów z instytucjami kredytowymi oraz innymi wierzycielami dotyczących finansowania dłużnego.

Często proces negocjacji z instytucjami kredytowymi wiąże się z koniecznością wdrożenia działań restrukturyzacyjnych, których celem jest uzdrowienie sytuacji przedsiębiorstwa.

Wówczas etap renegocjacji finansowania wiąże się zazwyczaj z podpisaniem porozumienia tzw. standstill agreement, na mocy których wierzyciele czasowo powstrzymują się od egzekwowania wierzytelności oraz realizacji zabezpieczeń. Zwieńczeniem negocjacji jest wówczas zawarcie umowy restrukturyzacyjnej.

Zmiana warunków finansowania może polegać m.in. na:

- **odroczeniu** (zawieszeniu) obowiązku spłaty rat kapitałowo-odsetkowych lub kapitałowych kredytu lub leasingu,
- **odroczeniu** terminu wykupu obligacji,
- rozłożeniu spłat zadłużenia na dłuższe okresy (raty),
- **umorzeniu** należności ubocznych (odsetek),
- zmianie postanowień dotyczących **zabezpieczeń**,
- ustaleniu innych zmian w warunkach finansowania (**renegocjacja kovenantów**), które umożliwią kontynuowanie prowadzenia działalności.

RESTRUKTURYZACJA SĄDOWA

CEL

7. Restrukturyzacja sądowa

W przypadku jeśli wyżej wymienione kroki okażą się niewystarczające, aby zapobiec widmu niewypłacalności, należy rozważyć potrzebę zainicjowania postępowania restrukturyzacyjnego, w szczególności, że terminowe otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego lub zatwierdzenie układu w postępowaniu o zatwierdzenie układu pozwala na uniknięcie odpowiedzialności odszkodowawczej członków zarządu w związku z ujawnieniem się stanu niewypłacalności dłużnika.

Celem postępowania restrukturyzacyjnego jest najogólniej doprowadzenie do rozwiązania konfliktu interesów, jaki nastąpił w wyniku niewypłacalności lub zagrożenia niewypłacalności dłużnika, między samym dłużnikiem, który zainteresowany jest kontynuowaniem prowadzenia działalności, a wierzycielami którzy oczekują realizacji przysługujących im wierzytelności. W ramach postępowania restrukturyzacyjnego osiągnięcie powyższego celu możliwe jest w drodze zawarcia układu z wierzycielami lub - przypadku postępowania sanacyjnego – poprzez przeprowadzenie tzw. działań sanacyjnych.

Nadrzędnym jednak celem pozostaje zapobiegnięcie upadłości dłużnika. W przypadku złożenia równoległe wniosku restrukturyzacyjnego oraz wniosku o ogłoszenie upadłości, co nie jest rzadką sytuacją, pierwszeństwo rozpoznania przysługuje wnioskowi restrukturyzacyjnemu.

UKŁAD

W rezultacie przeprowadzenia postępowań restrukturyzacyjnych między dłużnikiem a jego wierzycielami powinno dojść do zawarcia układu, którego postanowienia powinny pozwolić z jednej strony na zaspokojenie wierzytelności, które powstały przed wszczęciem postępowania restrukturyzacyjnego, z drugiej zaś na kontynuowanie prowadzenia działalności przez dłużnika.

Restrukturyzacja zobowiązań dłużnika obejmować może w szczególności odroczenie terminu wykonania, rozłożenie spłaty na raty, zmniejszenie wysokości, konwersję wierzytelności na udziały lub akcje, zmianę, zamianę lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność.

RODZAJE POSTĘPOWAŃ

Prawo restrukturyzacyjne rozróżnia cztery rodzaje postępowań restrukturyzacyjnych, które różnią się zarówno zakresem ochrony dłużnika, jak i głębokością restrukturyzacji oraz ograniczeniami w odniesieniu do zarządzania przedsiębiorstwem.

Postępowanie o zatwierdzenie układu

Postępowanie to cechuje się największą samodzielnością dłużnika. Jest to jednocześnie procedura najbardziej elastyczna, najmniej sformalizowana (pierwszy etap odbywa się poza sądem, który angażowany jest dopiero na etapie złożenia wniosku o zatwierdzenie układu). Co istotne, w ramach niniejszego postępowania **dłużnik zachowuje uprawnienia w zakresie zarządu przedsiębiorstwem oraz jego majątkiem**. Z drugiej strony dłużnik nie jest chroniony przed działaniami wierzycieli, zmierzającymi do zaspokojenia ich roszczeń.

Postępowanie o zatwierdzenie układu umożliwia zawarcie układu w wyniku samodzielnego zbierania głosów wierzycieli przez dłużnika bez udziału sądu.

Możliwość prowadzenia niniejszego postępowania wykluczona jest w przypadku, jeżeli suma wierzytelności spornych uprawniających do głosowania nad układem przekracza 15 % sumy wierzytelności uprawniających do głosowania.

POSTĘPOWANIE O ZATWIERDZENIE UKŁADU

PRZYSPIESZONE POSTĘPOWANIE UKŁADOWE

Przyspieszone postępowanie układowe

Przyspieszone postępowanie układowe jest już w całości postępowaniem sądowym, którego jednak przebieg powinien być w założeniu możliwie sprawny.

W tym postępowaniu dłużnik podlega już ochronie przed wierzycielami podejmującymi starania wyegzekwowania przysługujących im wierzytelności. Możliwe jest również uchylenie zajęcia dokonanego jeszcze przed dniem otwarcia przyspieszonego postępowania układowego.

Zasadą jest, że dłużnik może dokonywać czynności zwykłego zarządu. Na dokonanie czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu wymagana jest zgoda nadzorca sądowego. W określonych przypadkach sąd może jedna uchylić zarząd własny dłużnika i ustanowić w to miejsce zarządcę.

Przyspieszone postępowanie układowe umożliwia dłużnikowi zawarcie układu po sporządzeniu i zatwierdzeniu spisu wierzytelności w uproszczonym trybie. Może być prowadzone, jeżeli suma wierzytelności spornych uprawniających do głosowania nad układem nie przekracza 15% sumy wierzytelności uprawniających do głosowania nad układem.

Postępowanie układowe

Postępowanie układowe może być prowadzone, jeżeli suma wierzytelności spornych uprawniających do głosowania nad układem przekracza 15% sumy wierzytelności uprawniających do głosowania nad układem.

W postępowaniu o otwarcie postępowania układowego sąd może zabezpieczyć majątek dłużnika przez ustanowienie tymczasowego nadzorca sądowego. Sąd może, na wniosek dłużnika lub tymczasowego nadzorca sądowego, zawiesić postępowania egzekucyjne prowadzone w celu dochodzenia należności objętych z mocy prawa układem oraz uchylić zajęcie rachunku bankowego, jeżeli jest to niezbędne do osiągnięcia celów postępowania układowego.

Postępowanie sanacyjne

Postępowanie sanacyjne umożliwia dłużnikowi przeprowadzenie działań sanacyjnych oraz zawarcie układu po sporządzeniu i zatwierdzeniu spisu wierzytelności.

Postępowanie to jest najbardziej sformalizowane spośród wszystkich postępowań restrukturyzacyjnych. Przewiduje ono największe ograniczenie samodzielności dłużnika oraz najgłębszą restrukturyzację.

Zasadą jest, że sąd odbiera zarząd własny dłużnikowi i wyznacza zarządcę. Zarząd własny może być pozostawiony dłużnikowi tylko wyjątkowo i to jedynie w zakresie nieprzekraczającym zwykłego zarządu.

Dłużnik uzyskuje pełną ochronę przed egzekucją ze strony wierzycieli osobistych, jak i rzeczowych.

W ramach postępowania sanacyjnego zarządca uprawniony jest do podejmowania określonych czynności restrukturyzacyjnych przedsiębiorstwa dłużnika w odniesieniu do majątku, kontraktów, czy zatrudnienia.

POSTĘPOWANIE UKŁADOWE

SANACJA

PRE-PACK

Należy pamiętać, że w przypadku braku dostępnych możliwości pozyskania finansowania lub przeprowadzenia działań restrukturyzacyjnych, dłużnik nie jest skazany na przeprowadzenie upadłości likwidacyjnej przedsiębiorstwa na zasadach ogólnych. Takie rozwiązanie z reguły nie jest również korzystne dla wierzycieli, ponieważ w toku takiego postępowania, z reguły długotrwałego, zazwyczaj spada wartość składników przedsiębiorstwa, a przez to zmniejszeniu ulega zakres możliwego zaspokojenia wierzycieli. Alternatywą w takiej sytuacji może być skorzystanie z wprowadzonej w 2016 r. do prawa polskiego instytucji pre-packu.

Pojęciem „pre-packu” określa się sprzedaż całości lub części przedsiębiorstwa niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością dłużnika, której warunki zostały ustalone przed formalnym wszczęciem postępowania w zakresie ogłoszenia upadłości. Co istotne, nabycie przedsiębiorstwa lub jego części umożliwia dalsze jego funkcjonowanie oraz kontynuowanie jego działalności gospodarczej, a także zachowanie miejsc pracy. Zaznaczyć należy, iż w ramach niniejszej instytucji dopuszczalne, i w praktyce nierzadkie, jest zbycie przedsiębiorstwa dotychczasowym wspólnikom, czy członkom kadry menedżerskiej. Jest to w praktyce najszybsze rozwiązanie, z uwagi na fakt że w takim przypadku zbycie jest przeprowadzenie badania stanu przedsiębiorstwa. W innych sytuacjach zbycie może nastąpić na rzecz wierzycieli, którzy albo mogą zaspokajać się z przyszłych zysków przedsiębiorstwa lub przygotować je do dalszej sprzedaży. W obydwu wariantach, zazwyczaj nabycie przedsiębiorstwa następuje z wykorzystaniem specjalnie do tego powołanych spółek celowych.

PODSUMOWANIE

Obecna sytuacja stanowi dla wielu przedsiębiorców zagrożenie utraty płynności finansowej. W niniejszym opracowaniu staraliśmy się wskazać, iż likwidacja przedsiębiorstwa lub złożenie wniosku o upadłość mogą i powinny być traktowane jako ostateczność. Zanim zostaną podjęte powyższe decyzje, istnieje szereg możliwości, które należy rozważyć, a które potencjalnie mogą uchronić przed utratą płynności finansowej. Nie ma przy tym jednej recepty, właściwej dla wszystkich przedsiębiorców. Każdy przypadek, co zrozumiale, należy rozpatrywać indywidualnie. Należy przy tym kierować się generalną zasadą, że czym wcześniej zostaną podjęte środki zaradcze, tym większe prawdopodobieństwo zachowania płynności przedsiębiorstwa.

Prawa autorskie do niniejszego dokumentu przysługują Krzysztof Rożko i Wspólnicy Kancelaria Prawna (Kancelaria). Powyższa publikacja ma charakter informacyjny i nie należy jej traktować jako porady prawnej, ani nie stanowi też usługi doradztwa prawnego. Nie należy również podejmować żadnych decyzji wyłącznie w oparciu o niniejszy dokument. Przed podjęciem określonych działań, związanych z zachowaniem płynności finansowej przedsiębiorstwa, rekomenduje zasięgnięcie porady profesjonalnego doradcy. Kancelaria nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, będące wynikiem wykorzystania informacji zawartych w niniejszej publikacji.

Wsparcie prawne Kancelarii Prawnej Krzysztof Rożko i Wspólnicy

Kancelaria Prawna Krzysztof Rożko i Wspólnicy oferuje usługi doradztwa na rzecz biznesu w związku z obecną sytuacją spowodowaną rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2.

Usługi Kancelarii obejmują w szczególności doradztwo prawne w zakresie:

- ♦ pozyskania ulg oferowanych w ramach tzw. **Tarczy Antykryzysowej**, pozwalających na obniżenie kosztów prowadzonej działalności,
- ♦ pozyskania **dodatkowego finansowania** prowadzonej działalności,
- ♦ **restrukturyzacji pozasądowej**, w szczególności restrukturyzacji finansowania działalności w ramach renegotjacji umów z instytucjami kredytowymi oraz innymi wierzycielami dotyczących finansowania dłużnego,
- ♦ restrukturyzacji korporacyjnej oraz majątkowej,
- ♦ reprezentowania wierzycieli oraz dłużników ramach **sporów sądowych**, dotyczących realizacji kontraktów handlowych oraz umów dotyczących finansowania przedsiębiorstwa,
- ♦ sporządzenia projektów wniosków oraz reprezentowanie dłużników oraz wierzycieli w ramach **sądowego postępowania restrukturyzacyjnego**,
- ♦ doradztwa w ramach **procedury pre-packu**.

W ramach naszej praktyki wsparcia biznesu dbamy o redukcję ryzyk kadry menedżerskiej, poprzez doradztwo w zakresie obowiązków i odpowiedzialności w przypadku stanu niewypłacalności lub zagrożenia niewypłacalnością.

W przypadku ryzyka niewypłacalności, udzielimy wsparcia w celu zapewnienia przeprowadzenia procesu restrukturyzacji w sposób najbardziej bezpieczny.



Jeśli uważasz, że może mieć to wpływ na Twój biznes, zapraszamy do kontaktu: biuro@krwlegal.pl lub +48 22 29 50 940.



Krzysztof Rożko

Wspólnik Zarządzający

- Fundusze inwestycyjne
- Instytucje finansowe i regulacje rynku finansowego
- Transakcje venture capital/private equity
- Bankowość i finance
- Finansowanie projektów infrastrukturalnych
- Planowanie podatkowe i zarządzanie majątkiem
- Fuzje i przejęcia (Transakcje M&A)
- Nieruchomości i inwestycje budowlane

Krzysztof.Rozko@krwlegal.pl
+48 22 295 09 40



Rafał Petsch

Of Counsel

- Finansowanie przedsiębiorstw
- Finansowanie projektów w formule project-finance
- Fuzje i przejęcia
- Inwestycje na rynkach kapitałowych

Rafal.Petsch@krwlegal.pl
+48 22 295 09 40

Zespół



Krzysztof Rożko i Wspólnicy
Kancelaria Prawna
ul. Górskiego 9, 00-033 Warszawa
tel.: +48 22 295 09 40, tel./fax: +48 22 692 44 74
e-mail: biuro@krwlegal.pl

Zapraszamy również do odwiedzania naszej dedykowanej obecnej sytuacji strony internetowej



oraz śledzenia profilu Kancelarii na



gdzie na bieżąco zamieszczamy oraz komentujemy informacje o najnowszych zmianach regulacyjnych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej