

ANDRZEJ GŁOWACKI

SĄDOWE POSTĘPOWANIA SANACYJNE W LATACH 2010-2015

- OCENA SKUTECZNOŚCI.

I Wprowadzenie:

Od dnia 1 stycznia 2016r. obowiązują dwa akty prawne dotyczące przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością lub niewypłacalnych: ustawa Prawo restrukturyzacyjne¹ (PR) i ustawa Prawo upadłościowe² (PU). Rewolucyjna zmiana przepisów prawa dotycząca przedsiębiorców znajdujących się w sytuacji kryzysowej upoważnia do oceny efektów funkcjonowania ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze³ (PUIiN), w brzmieniu obowiązującym do końca ubiegłego roku. Ustawa przewidywała dwie drogi naprawy przedsiębiorstwa których celem było odbudowanie jego potencjału i powrót na rynek.

Artykuł jest poświęcony ocenie skuteczności procedury upadłości z możliwością zawarcia układu z wierzycielami oraz postępowania naprawczego, które szczegółowo zostało uregulowane w części IV ustawy PUIiN – Postępowanie naprawcze w ramach zagrożenia niewypłacalnością – art. 492 – 521.

Zgodnie z treścią art. 14 PUIiN upadłość z możliwością zawarcia układu była ogłaszana jeśli zostało uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, niż zostaliby zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika.

Postępowanie naprawcze, zgodnie z brzmieniem art. 1 ust. 1 pkt. 3 PUIiN było adresowane wyłącznie dla przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością. Rozwiązanie wprowadzone w 2003r. nie odegrało znaczącej roli w projektach naprawczych, gdyż przedsiębiorcy korzystali z niego nader rzadko. Z tego względu uzasadnionym jest ocena tego postępowania i podjęcie próby wyciągnięcia wniosków oraz odniesienia ich do obowiązującego stanu prawnego.

¹ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz. U. 2003 nr 60 poz. 535 (Opracowano na podstawie : t.j. Dz. U. z 2015 r. poz. 233, 978, 1166, 1259, 1844)

² Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo Restrukturyzacyjne, Dz. U. 2015 poz. 978

³ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz. U. 2003 nr 60 poz. 535

II. Koncepcja upadłości z możliwością zawarcia układu.

Niewypłacalny dłużnik składał, zgodnie z poprzednio obowiązującym porządkiem prawnym wnioski o ogłoszenie upadłości (art.20 i kolejne PUiN), a dodatkowo w przypadku wnoszenia o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu dołączał propozycje układowe wraz z propozycjami finansowania układu. Ten ostatni dokument miał za zadanie przekonać sąd, że po ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu, dłużnik będzie generował dodatnie przepływy pieniężne, a po restrukturyzacji zobowiązań i zawarciu układu z wierzycielami będzie w stanie go wykonać.

Propozycje układowe mogły wskazywać jeden lub więcej sposobów restrukturyzacji zobowiązań, w szczególności (art.270 ust. 1 PUiN):

1. Odroczenie wykonania zobowiązań
2. Rozłożenie spłaty długów raty
3. Zmniejszenie sumy długów
4. Konwersję wierzytelności na udziały lub akcje
5. Zmianę, zamianę lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność.

Postępowanie upadłościowe z możliwością zawarcia układu po jego ogłoszeniu składało się m.in. z takich działań, jak:

- Zgłaszanie wierzytelności przez wierzycieli,
- Zatwierdzanie listy wierzytelności przez sędziego – komisarza,
- Głosowanie nad układem na zgromadzeniu wierzycieli, przyjęcie układu,
- Zatwierdzenie układu przez sąd
- Realizacja układu, spłata zobowiązań.

Założeniem prawodawcy było sprawne przeprowadzenie postępowania. Układ z wierzycielami miał na celu okresową ochronę dłużnika i umożliwienie wdrożenia działań restrukturyzacyjnych.

III Koncepcja postępowania naprawczego w ustawie PUiN.

Art. 492 ust. 1 i 2 PUiN stanowił, że przepisy o postępowaniu naprawczym stosuje się do przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością. Ten stan ma miejsce, gdy przedsiębiorca pomimo wykonywania swoich zobowiązań, według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej jest oczywistym, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny. Z brzmienia tego przepisu można wnosić, że ustawodawca przyjął, że przedsiębiorca dysponując wiedzą o nieuchronności pewnych zdarzeń podejmie działania ukierunkowane na zneutralizowanie ich skutków poprzez zawarcie układu z wierzycielami, a następnie wdrożenie planu naprawczego.

Art. 494 ustawy PUiN wskazywał, że przedsiębiorca zagrożony niewypłacalnością może złożyć w sądzie oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego przy zachowaniu ustawowych wymogów i składając wymagany zestaw dokumentów i oświadczeń. Kluczowymi dokumentami dołączanymi do oświadczenia o wszczęciu postępowania naprawczego były plan naprawczy oraz dokumenty świadczące o sytuacji finansowej wskazane w art. 23 ust.1 ustawy PUiN.

Zgodnie z artykułem 494 ust. 3, sąd mógł w ciągu 14 dni od złożenia oświadczenia zakazać wszczęcia postępowania naprawczego. Brak zakazu sądu o wszczęciu postępowania naprawczego upoważniał przedsiębiorcę do umieszczenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym obwieszczenia o złożonym oświadczeniu, a dzień ogłoszenia stawał się dniem wszczęcia postępowania naprawczego.

Odstępując od szczegółowej analizy przebiegu postępowania naprawczego, uzasadnionym jest zwrócenie uwagi na jego najważniejsze etapy /zgodnie z art. 497-540 PUiN/:

1. Ustanowienie przez sąd nadzorca sądowego i zawarcie umowy zlecenia pomiędzy nim a przedsiębiorcą,
2. Zawieszenie wykonywania zobowiązań przedsiębiorcy,
3. Prezentacja wierzycielom planu naprawczego i propozycji układowych i zwołanie zgromadzenia wierzycieli,
4. Głosowanie propozycji układowych, przejęcie układu przez wierzycieli
5. Zatwierdzenie układu przez sąd,
6. Realizacja planu naprawczego i wykonanie przez przedsiębiorcę zobowiązań wynikających z układu.

Analiza powyższego scenariusza wskazuje na czytelny schemat procedury. Począwszy od decyzji przedsiębiorcy (z własnej inicjatywy) o wszczęciu postępowania naprawczego, poprzez

przedłożenie planu naprawczego i zaproszenie wierzycieli na zgromadzenie i głosowanie nad propozycjami układowymi. Należało oczekiwać od 1 października 2003r., czyli od daty wejścia w życie ustawy UPUiN, że będzie ona często wykorzystywana przez przedsiębiorców, którzy będą zagrożeni niewypłacalnością.

IV Statystyka postępowań sanacyjnych

Obie procedury naprawcze omówione poprzednio były rzadko wykorzystywane w latach 2003-2015r. W tym okresie do sądów wpłynęło ok. 45.000 wniosków o ogłoszenie upadłości. Z tej liczby wniosków, sądy ogłosiły 7.333 upadłości likwidacyjnych i zaledwie 1.049 upadłości z możliwością zawarcia układu⁴. Zostało otwartych tylko 58 postępowań naprawczych, liczba oświadczeń o wszczęciu postępowania naprawczego wyniosła 617⁵. Sądy wydawały zakazy wszczęcia postępowania naprawczego ze względu na niewypłacalność przedsiębiorcy lub braki formalne dokumentacji związanej z oświadczeniami.

W celu zbadania negatywnego zjawiska bardzo niskiej skuteczności sanacji przedsiębiorców pod rządami ustawy PUiN, przeanalizowano ponad 140 wniosków, które wpłynęły do wydziałów upadłościowych sądów w pięciu miastach: Warszawie, Poznaniu, Szczecinie, Bydgoszczy oraz Wrocławiu.

W oparciu o dane Ministerstwa Sprawiedliwości w latach 2004-2015 statystyka postępowań naprawczych przedstawiała się następująco:

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 – III kwartały	Razem
Liczba oświadczeń o wszczęciu postępowania naprawczego	157	83	54	32	31	46	24	31	39	23	12	18	550

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnianych przez Ministerstwo Sprawiedliwości

Z zestawienia wynika, że w okresie dwunastu lat złożono 550 oświadczeń o wszczęciu postępowania naprawczego. W 492 przypadkach sądy zakazały wszczynania postępowania naprawczego.

⁴ Jan Lech Hińcz, *Restrukturyzacja bez kręgosłupa*, Rzeczpospolita nr 179 z dnia 03.08.2015

⁵ Dane udostępniane przed Ministerstwo Sprawiedliwości

Zestawienie tych wielkości wskazuje, że przedsiębiorcy rzadko korzystali z postępowania naprawczego, nadto w ponad 89 % przypadków sądy zakazywały jego wszczynania. W skali kraju, w którym funkcjonuje 1,7 mln firm liczba 58 wszczętych postępowań naprawczych jest nader niska, nawet jeśli weźmie się pod uwagę tylko firmy duże i średnie, których w Polsce funkcjonuje około dwadzieścia tysięcy. Warto także zwrócić uwagę, że w pierwszych latach obowiązywania ustawy z dnia 28 lutego 2003r. Prawo upadłościowe i naprawcze, która obowiązywała od 1 października 2003r. liczba wniosków była znacznie większa niż w kolejnych latach. Należy wnioskować, że przedsiębiorcy z upływem czasu uznawali, że szanse na wszczęcie postępowania naprawczego są minimalne.

IV Szczegółowa analiza sytuacji przedsiębiorców wnioskujących o ogłoszenie upadłości

Wnioski przedstawione w podsumowaniu poprzedniego rozdziału zostały potwierdzone w pogłębionej analizie sprawozdań finansowych **dwudziestu przedsiębiorców** wnioskujących o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu, którzy przedstawili w jednym z sądów kompletną dokumentację. Ich status był następujący:

Forma prawna	
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	14
Spółka akcyjna	4
Przedsiębiorstwo prywatne osoby fizycznej	1
Spółdzielnia pracy	1
SUMA	20

Tabela 3. Status prawny przedsiębiorcy
Źródło: opracowanie własne.

Wielkość przedsiębiorstwa	
Mikro	0
Małe	12
Średnie	6
Duże	2
SUMA	20

Tabela 4. Wielkość przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne.

Do analizy sytuacji przedsiębiorców wykorzystano 6 wskaźników⁶:

Wskaźnik	Sposób liczenia
Marża zysku netto (wskaźnik rentowności sprzedaży)	ZYSK NETTO / PRZYCHÓD NETTO
Stosunek kapitałów własnych do kapitałów zakładowych	KAPITAŁY WŁASNE / KAPITAŁY ZAKŁADOWE
Wskaźnik "złotej" reguły bilansowej	KAPITAŁY WŁASNE / AKTYWA TRWAŁE
Odwrócony wskaźnik operacyjności	PRZYCHÓD NETTO / KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ
Wskaźnik płynności bieżącej	AKTYWA OBROTOWE / ZOBOWIĄZANIA

⁶ Opracowanie własne na podstawie: Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002; Gołębiowski G., Agnieszka T., *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo Difin, 2009

	KRÓTKOTERMINOWE																			
Obrotowość (produktywność) aktywów ogółem	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY / AKTYWA OGÓLEM																			

Tabela 5. Tabela wskaźników oceny sytuacji finansowej.
Źródło: Opracowanie własne.

Wyliczeń dokonano w oparciu o bilanse i rachunki zysków i strat dostarczone przez wnioskodawców. Należy podkreślić, że sprawozdania tymczasowych nadzorców sądowych korygowały w istotny sposób wycenę aktywów u wielu przedsiębiorców. Analizując poniżej przedstawione wielkości, należy mieć na względzie, że w ok. 50% przypadków są zawyżone, w szczególności wyceny majątku trwałego i obrotowego.

Tabelaryczne ujęcie wskaźników przedstawia się następująco:

	A.1	A.2	A.3	A.4	A.5	A.6	A.7	A.8	A.9	A.10	A.11	A.12	A.13	A.14	A.15	A.16	A.17	A.18	A.19	A.20
ZYSK NETTO / PRZYCHÓD NETTO	-0,2	-0,04	0	-25,07	-0,01	0,06	0,11	-0,26	-0,53	-1,45	-0,49	0,07	-1,11	-0,03	-0,22	-0,48	-0,06	-0,3	-0,11	1,32
KAPITAŁY WŁASNE / KAPITAŁY ZAKŁADOWE	0,34	0,97	0,1	-0,93	-0,32	1,31	-0,86	-5,08	-0,83	13,66	1,4	-3,55	-0,89	0,14	0,16	0,66	2,07	0,06	0,98	-2,55
KAPITAŁY WŁASNE / AKTYWA TRWAŁE	1,26	0,6	0,2	-2,55	-0,05	0,5	-0,31	-0,23	-1,53	0,2	0,26	-0,07	-1,51	0,05	0,17	0,27	0,24	0,03	0,45	-
PRZYCHÓD NETTO / KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	0,88	0,96	1	0,46	1,01	1,07	1,11	0,86	0,66	0,42	0,66	1,09	0,68	1,12	0,79	0,71	1,04	0,78	0,85	-3,11
WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI BIEŻĄCY	1,15	0,89	0,7	0,04	0,45	0,29	1,56	0,26	0,62	0,53	0,68	0,96	0,65	0,05	0,43	0,9	0,77	0,51	0,5	0,04
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY / AKTYWA OGÓLEM	1,1	1,05	2,2	0,12	0,33	1,54	1,34	1,94	0,86	0,06	0,25	0,07	0,69	0,02	1,13	0,12	0,03	0,61	0,08	-48,3

Tabela 6. Zestawienie wskaźników finansowych przedsiębiorców.

Źródło: Wyliczenia własne w oparciu o sprawozdanie finansowe przedsiębiorców.

Legenda: Kolorem szarym zaznaczone są upadłości likwidacyjne ogłoszone postanowieniem sądu.

W oparciu o dane tabelaryczne sytuacji finansowej analizowanych przedsiębiorstw można wyciągnąć następujące wnioski:

- 15 z 20 przedsiębiorców wygenerowało stratę za ostatni pełny rok przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu.
- 8 z badanych firm charakteryzowały ujemne kapitały własne, a u 16 z nich kapitały własne na koniec roku były niższe niż kapitały początkowe/ zakładowe.
- Tylko w przypadku jednej firmy (A1) była zachowana „złota reguła bilansowa”, co oznacza, że kapitały własne finansowały aktywa trwałe.
- W każdym przedsiębiorstwie wskaźnik płynności bieżącej był niższy od 2,0, najwyższy wynosił 1,56, w zdecydowanej większości był niższy od jedności.
- Jedynie 6 analizowanych przedsiębiorstw było w stanie wypracować przychód wystarczający na pokrycie kosztów działalności operacyjnej.

Analiza sprawozdań finansowych pozwala postawić tezę, że w zdecydowanej większości wnioski o ogłoszenie upadłości układowej były składane zbyt późno. Przedsiębiorcy zbyt długo oczekiwali na zdarzenia, które zmieniają ich sytuację. Nadto, jak wskazano uprzednio, plan naprawczy był najczęściej ograniczany do redukcji niektórych pozycji kosztowych, niekiedy zatrudnienia i przede wszystkim redukcji zobowiązań. Nie wskazywano na nowe zasoby i jakości, które mogłyby skutecznie zmienić negatywną sytuację w przedsiębiorstwie.

V Szczegółowa analiza sytuacji przedsiębiorców w postępowaniach naprawczych

W celu zdiagnozowania zjawiska opisanego w poprzednim rozdziale przeanalizowano 31 losowo wybranych oświadczeń o wszczęciu postępowania naprawczego. Analizie poddano wnioski złożone w okresie 1 stycznia 2010 – 30 czerwca 2015 w następujących sądach:

Sąd	Oświadczenia	Zakazy
Bydgoszcz	3	2
Warszawa	21	18
Szczecin	2	2
Wrocław	5	5
SUMA	31	27

Tabela 6. Zestawienie analizowanych oświadczeń.
Źródło: Opracowanie własne.

Forma prawna	
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	19
Spółka akcyjna	8
Przedsiębiorstwo prywatne osoby fizycznej	2
Spółka komandytowa	2
SUMA	31

Tabela 7. Status prawny przedsiębiorcy.
Źródło: Opracowanie własne.

Największą grupę stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - ponad 61% wszystkich analizowanych przedsiębiorstw. Około 26% wszystkich badanych firm to spółki akcyjne. Warto zwrócić uwagę, że status prawny przedsiębiorców w obu analizowanych postępowaniach był zbliżony. Zdecydowanie przeważały kapitałowe spółki prawa handlowego.

Wielkość miejscowości i wielkość przedsiębiorców przedstawiały się następująco:

Wielkość miejscowości	
Wieś	1
Miasto do 50 tys. mieszk.	2
Miasto 50-100 tys. mieszk.	1
Miasto 100-500 tys. mieszk.	3
Miasto pow. 500 tys. mieszk.	24

SUMA	31
-------------	-----------

*Tabela 8. Wielkość miejscowości, w których zarejestrowano badane przedsiębiorstwa.
Źródło: Opracowanie własne.*

Wielkość przedsiębiorstwa	
Mikro	10
Małe	19
Średnie	2
Duże	0
SUMA	31

*Tabela 9. Wielkość przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne.*

Ponad $\frac{3}{4}$ wszystkich analizowanych przedsiębiorstw zarejestrowano w dużym mieście z liczbą mieszkańców przekraczającą 500 tysięcy. Warto zwrócić uwagę, że z instytucji postępowania naprawczego zamierzały skorzystać mikro i małe firmy. Tendencja jest podobna jak przy upadłościach układowych, z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw, które tej procedury nie brały pod uwagę.

Analiza sytuacji ekonomiczno – finansowej została dokonana w oparciu o bilanse i rachunki zysków i strat które zostały dostarczone przez składających oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego. Wartości które uzyskano w powyższy sposób zostały przedstawione w tabeli:

Wskaźnik	Sposób liczenia	A.1	A.2	A.3	A.4	A.5	A.6	A.7	A.8	A.9	A.10	A.11	A.12	A.13	A.14	A.15	A.16	A.17	A.18	A.19	A.20	A.21	A.22	A.23	A.24	A.25	A.26	A.27	A.28	A.29	A.30	A.31
Marża zysku netto (wskaźnik rentowności sprzedaży)	ZYSK NETTO / PRZYCHÓD NETTO	-0,04	-0,26	-0,03	-0,04	101,05	-	-4,24	-1,01	-0,05	-0,16	-2,81	12,96	-0,09	0,01	0,11	-0,18	-0,50	-0,37	-0,09	-0,46	-	-0,07	0,01	-0,30	-0,02	0,13	-0,13	-0,82	-0,04	-0,73	8,45
Stosunek kapitałów własnych do kapitałów zakładowych	KAPITAŁY WŁASNE / KAPITAŁY ZAKŁADOWE	-	39,89	1,29	6,95	280,89	3,38	-7,53	-0,88	-0,43	-1,03	1,41	-0,41	-2,32	-47,28	0,41	-5,26	-	0,32	4,32	0,10	3,26	0,43	11,69	-4,22	5,76	1,20	1,03	0,17	-0,35	0,84	-0,28
Wskaźnik "złotej" reguły bilansowej	KAPITAŁY WŁASNE / AKTYWA TRWAŁE	0,46	0,63	9,81	9,48	0,96	-	-2,72	-125,35	-0,22	-3,08	0,84	-0,41	-58,00	-0,33	4,29	-	1,75	0,78	-	0,04	0,43	0,45	2,82	-0,09	3,10	0,69	0,13	0,03	-0,01	6,42	-0,07
Odwrócony wskaźnik operacyjności	PRZYCHÓD NETTO / KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	0,95	0,79	0,98	0,97	0,15	0,00	0,62	0,53	0,98	0,86	1,29	-0,12	0,92	0,73	1,01	0,87	0,67	0,80	0,92	0,77	-	0,99	1,02	0,78	0,99	1,26	0,89	0,59	0,98	0,56	0,88
Wskaźnik płynności bieżącej	AKTYWA OBROTOWE/ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	1,80	0,71	1,18	1,11	3,30	1,66	0,23	0,12	0,67	0,79	0,46	0,81	0,34	0,26	1,06	0,00	3,37	1,00	3,32	0,14	0,81	1,21	1,30	0,06	1,17	3,45	0,61	0,49	0,69	2,10	0,89
Obrotowość (produktywność aktywów ogółem)	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY / AKTYWA OGÓŁEM	0,86	1,14	1,41	2,00	0,00	0,00	0,12	4,48	5,16	2,36	0,01	-0,01	3,75	0,24	1,30	-	0,55	0,43	2,11	0,70	0,00	0,69	2,04	0,41	1,10	0,27	0,09	0,33	1,58	0,21	1,29

Tabela 10. Tabela wskaźników sytuacji finansowej.

Źródło: opracowanie własne

Legenda: Kolorem szarym zaznaczone te przedsiębiorstwa, które wszczęły postępowanie naprawcze.

W oparciu o analizowane dane finansowe, wyliczone wskaźniki sytuacji finansowej przedsiębiorstw można wyciągnąć następujące wnioski:

- 15 z 20 przedsiębiorców wygenerowało stratę za ostatni pełny rok przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu.
- 8 z badanych firm charakteryzowało się ujemnymi kapitałami własnymi, a u 16 z nich kapitały własne na koniec roku były niższe niż kapitały początkowe / zakładowe.
- Jedynie 6 analizowanych przedsiębiorstw było w stanie wypracować przychód wystarczający na pokrycie kosztów działalności operacyjnej.
- 7 z analizowanych przedsiębiorstw spełniało „złotą regułę bilansową”, a mimo to sąd w każdym z tych przypadków zakazał wszczęcia postępowania naprawczego.
- W czterech przedsiębiorstwach wskaźnik płynności bieżącej przekroczył próg 2,0, jednak w zdecydowanej większości wskaźnik ten znajdował się w przedziale od 0 do 1.

6. Jedynie 4 z analizowanych przedsiębiorstw było w stanie wypracować przychód wystarczający na pokrycie kosztów działalności operacyjnej.

Analiza wskaźników jednoznacznie wskazuje, że zdecydowana większość przedsiębiorców składających oświadczenia o wszczęciu postępowania naprawczego była niewypłacalna. Świadczą o tym ujemne kapitały i brak zdolności do generowania dodatnich przepływów pieniężnych. Sądy aż w 27 przypadkach z 31 analizowanych zakazywały wszczynania postępowania naprawczego. Wydaje się, że na decyzję sądów istotny wpływ miała jakość dokumentacji i planów naprawczych, gdyż jak widać z tabeli nr 10 brak zakazu dotyczył firm z dodatnimi, jak i ujemnymi kapitałami.

VI Podsumowanie

Analiza sprawozdań finansowych przedsiębiorców ubiegających się o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu lub wszczęcie postępowania naprawczego daje odpowiedź na bardzo niską skuteczność tych procedur.

W zdecydowanej większości wnioski były składane zbyt późno. Przedsiębiorcy najczęściej długi okres trwali w sytuacji kryzysowej, a efektem było znaczące zadłużenie, brak środków na odwrócenie negatywnych tendencji i finalnie – niewypłacalność. Niestety dopiero wówczas były podejmowane próby skorzystania z rozwiązań prawnych i sanowania sytuacji.

Do tych samych wniosków doszła prof. E. Mączyńska⁷, która analizowała informacje płynące z sądów. Otóż zdaniem sędziów – komisarzy zdecydowana większość wniosków upadłościowych została złożona zbyt późno. Stan przedsiębiorstwa był tak fatalny, że nie było możliwości wszczęcia postępowania naprawczego. Ankietowani sędziowie – komisarze wskazywali również na fakt, że obowiązujące prawo nie gwarantuje przeprowadzenia sprawnych i przejrzystych procedur upadłościowych.

Celowym jest postawienie pytania o przyczyny tego zjawiska. Wydaje się, że czynnikami, które wpływały na tak późną reakcję przedsiębiorców była obawa przed statusem

⁷ Mączyńska E. (red.), *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011

bankruta, toczące się latami postępowania, wykluczenie społeczne i brak możliwości podjęcia innych działalności.

Analiza dokumentacji obu analizowanych postępowań skłania do kilku wniosków, które warto wykorzystać w procesie wdrażania ustawy Prawo restrukturyzacyjne:

1. Działania restrukturyzacyjne proponowane przez wnioskujących były ograniczone do redukcji zobowiązań, zmniejszenia niektórych kosztów oraz sprzedaży zbędnych aktywów.
2. Oddłużenie było z punktu widzenia przedsiębiorców wystarczającym czynnikiem, który zapewniał odwrócenie negatywnych zjawisk, a zobowiązania układowe miały być spłacone z przyszłych zysków.
3. Praktycznie w żadnej z ponad 50-ciu przeanalizowanych dokumentacji nie zakładano pozyskania inwestora, partnera biznesowego, menedżera czy doradcy, który zapewni nowe zasoby lub wartości.

W świadomości przedsiębiorców oba analizowane postępowania były powiązane wyłącznie z układem z wierzycielami i redukcją i/lub rozłożeniem w czasie zobowiązań.

Na zakończenie warto przytoczyć pogląd znanych ekspertów w dziedzinie restrukturyzacji S. Slattera i D. Lovetta: *Panuje powszechny – choć błędny – pogląd, że najważniejszym zadaniem menedżera prowadzącego firmę jest szybkie obniżenie kosztów działalności gospodarczej. Ich zdaniem, (...) celami niemal każdego procesu restrukturyzacji są:*

- *Opanowanie i zlikwidowanie bezpośrednich objawów kryzysu*
- *Odbudowanie wsparcia grup interesu*
- *Uzdrowienie przedsiębiorstwa*
- *Rozwiązania kwestii przyszłych źródeł finansowania*⁸

Tę wiedzę warto propagować wśród przedsiębiorców, gdyż jej zastosowanie w praktyce biznesowej winno skutkować szybszą reakcją na sytuacje kryzysowe i zdecydowanie lepszą efektywnością rozwiązań prawnych obowiązujących od 1 stycznia 2016 roku.

⁸ Slatter S., Lovett D., *Restrukturyzacja firmy: zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, WIG-Press, 2001

Dane autora:

mgr Andrzej Głowacki

DGA Centrum Sanacji Firm SA

Tel. 601 770 896

E-mail: andrzej.glowacki@sanacjafirm.pl