

23.10.2018



## ► Restrukturyzacje w Polsce III kwartał 2018

STATYSTYKI OGÓLNE ORAZ DANE I ANALIZY W ZAKRESIE  
POSTĘPOWANIA SANACYJNEGO



ZIMMERMAN FILIPIAK  
RESTRUKTURYZACJA

SPOTDATA

---

## SPIS TREŚCI

---

### **Restrukturyzacje po trzecim kwartale**

Najważniejsze statystyki 4

### **Raport szczegółowy**

Postępowania sanacyjne 12

### **Postępowanie sanacyjne– wybrane zagadnienia:**

Co musi się stać, aby sanacja się udała? 17

Przyczyny niepowodzenia postępowań sanacyjnych na podstawie dotychczasowej praktyki 20

Jak sprzedawać w sanacji: zwykły i „niezwykły” zarząd 25

Sprzedaż całego przedsiębiorstwa w sanacji - alternatywa dla pre-packu 26

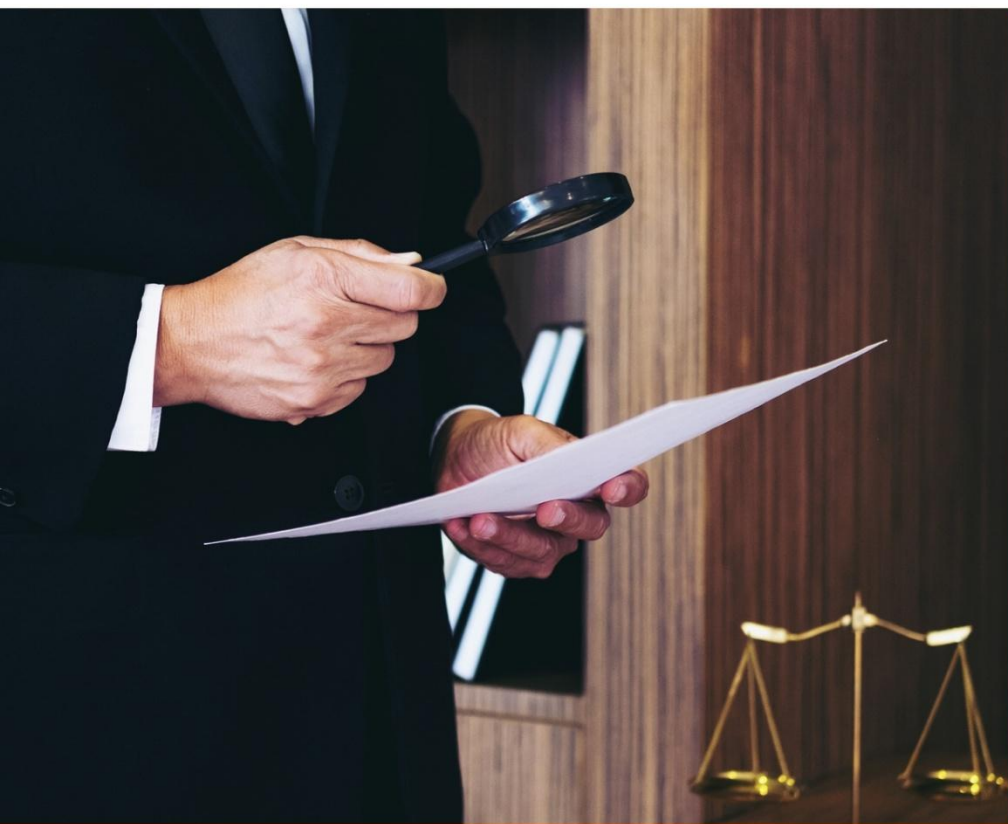
Patologia orzecznicza czy niewiara w zarządcę - 108 zarządów własnych i tylko 48 odebranych w sanacjach 28

Przejęcie przedmiotu zastawu rejestrowego przez zastawnika w toku sanacji 33

„Zarząd własny” – czy relacje zarządcy z zarządem zawsze muszą być trudne? 35

Zwolnienia grupowe w sanacji 37

Sprawozdawczość finansowa w sanacji 39



## ▶ Restrukturyzacje po trzecim kwartale 2018 r.

NAJWAŻNIEJSZE STATYSTYKI

## Liczba restrukturyzacji po trzecim kwartale 2018

Po rekordowym ostatnim kwartale 2017 roku w ostatnich trzech miesiącach jest duża szansa na powtórzenie tego wyniku. Szacowana przez nas liczba restrukturyzacji otwartych między lipcem a wrześniem wynosi 138 i jest aż o 60 proc. wyższa niż w III kwartale poprzedniego roku. Wynika tak z estymacji nowych restrukturyzacji liczonych według rzeczywistego momentu otwarcia przez sąd, a nie daty publikacji w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. W poprzednich dwóch kwartałach liczba ta wyniosła odpowiednio 102 i 101. Wciąż rośnie popularność postępowań restrukturyzacyjnych wśród wszystkich postępowań o niewypłacalność – o ile w okresie styczeń-wrzesień 2017 r. tylko 37 proc. niewypłacalności to restrukturyzacje, to w 2018 r. już 44 proc.

Przy rosnącej liczbie nowych postępowań liczba zatwierdzanych układów spadła w trzecim kwartale do 23 z 44 w wyjątkowo dobrym ostatnim kwartale 2017 roku. Świadczy to o dość niskiej skuteczności postępowań, częściowo za sprawą wolnego procedowania przez sądy.

Na podstawie stanu wiedzy po trzecim kwartale utrzymujemy naszą prognozę, że obecny rok zakończy się liczbą 450-500 nowych restrukturyzacji (przy 380 w roku 2017).

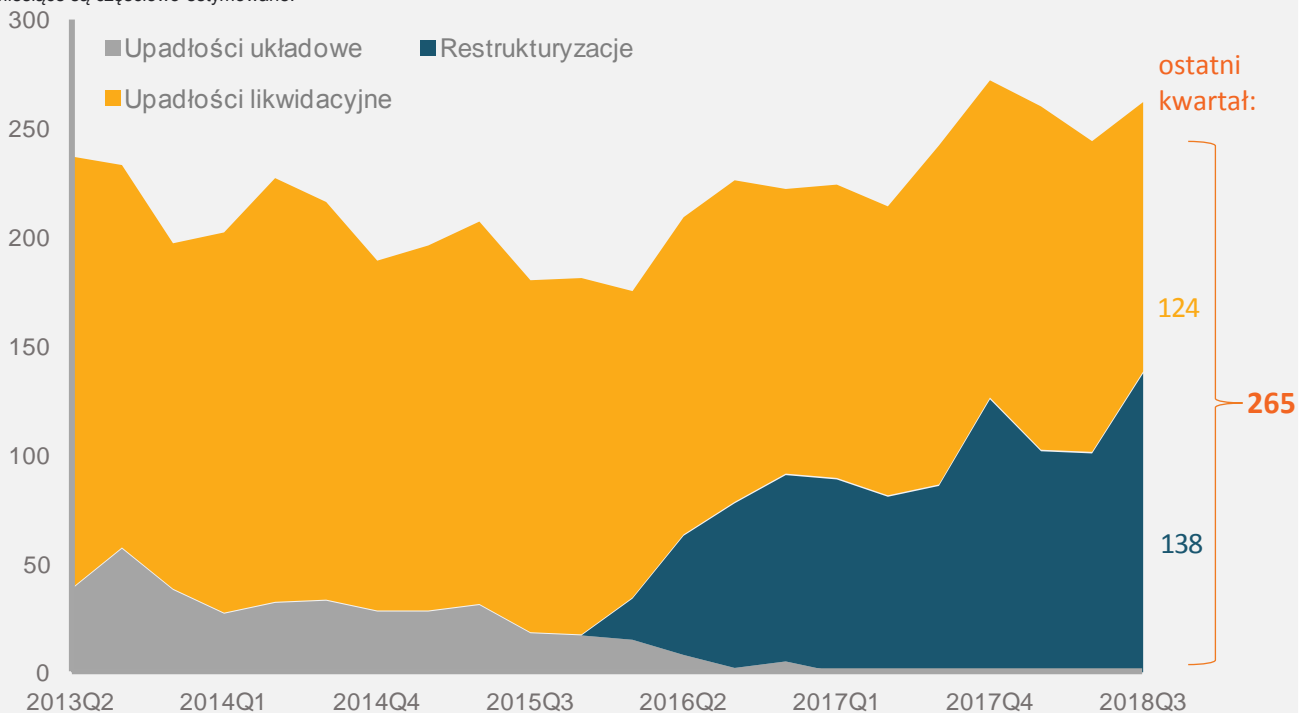
W TRZECIM KWARTALE 2018 OTWARTYCH ZOSTAŁO

**138** POSTĘPOWAŃ

RESTRUKTURYZACYJNYCH LICZONYCH WEDŁUG DATY POSTANOWIENIA SĄDOWEGO

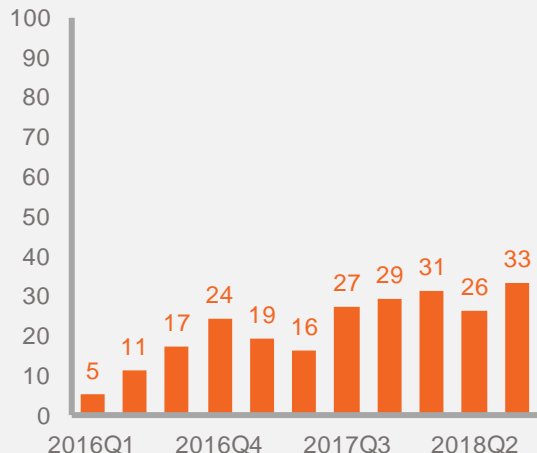
### Wykres 1. Liczba upadłości i restrukturyzacji, dane miesięczne wg daty postanowienia sądowego\*

\* Dotyczy postępowań, o których informacja została zamieszczona w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do 18.10.2018. Dane za trzy ostatnie miesiące są częściowo estymowane.

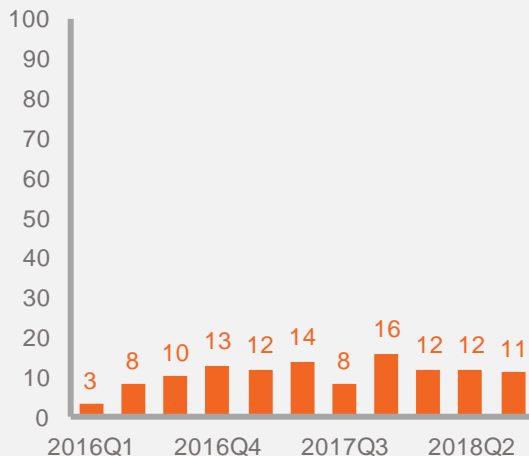


Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja

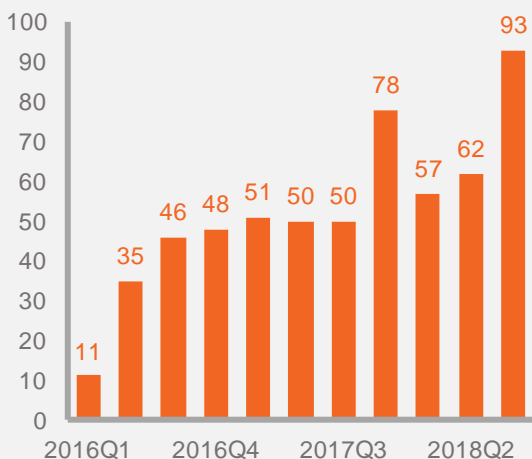
**Wykres 2. Liczba otwartych postępowań sanacyjnych**, wg daty postanowienia sądowego. Dane za ostatnie trzy miesiące były częściowo estymowane.



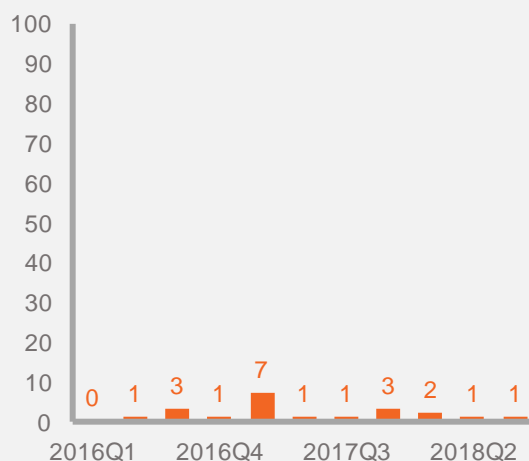
**Wykres 3. Liczba otwartych postępowań układowych**, wg daty postanowienia sądowego. Dane za ostatnie trzy miesiące były częściowo estymowane.



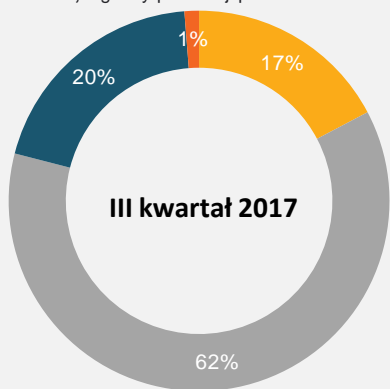
**Wykres 4. Liczba otwartych przyspieszonych postępowań układowych**, wg daty postanowienia sądowego. Dane za ostatnie trzy miesiące były częściowo estymowane.



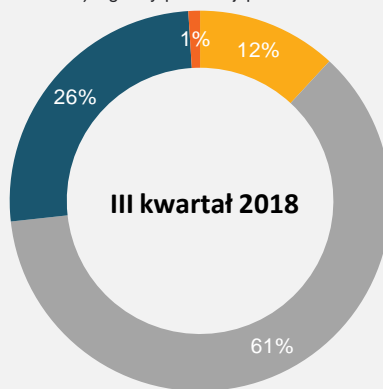
**Wykres 5. Liczba postępowań o zatwierdzenie układu**, wg daty postanowienia sądowego. Dane za ostatnie trzy miesiące były częściowo estymowane.



**Wykres 6. Udział otwartych postępowań w 3.kw.2017**, wg daty publikacji postanowienia w MSiG.



**Wykres 7. Udział otwartych postępowań w 3.kw.2018**, wg daty publikacji postanowienia w MSiG.



Źródło: SpotData, Zimmerman Filiplik Restrukturyzacja

- Postępowania układowe
- Przyspieszone postępowania układowe
- Postępowania sanacyjne
- Postępowania o zatwierdzenie układu

- Postępowania układowe
- Przyspieszone postępowania układowe
- Postępowania sanacyjne
- Postępowania o zatwierdzenie układu

## Efektywność procedury restrukturyzacyjnej

Celem firmy rozpoczynającej procedurę restrukturyzacyjną jest możliwie jak najszybsze rozwiązanie trapiących ją problemów i znalezienie nowego modelu biznesowego. Jest to oczywiście skomplikowany i bardzo zindywidualizowany proces. Jednym ze sposobów mierzenia efektywności procedury jest porównanie stosunku zatwierdzonych przez sądy układów do liczby otwartych postępowań. Choć nadal współczynnik ten pozostaje niski (23 proc.) to widoczny jest nieznaczny wzrost, co mogłoby sygnalizować pewną poprawę. Wyróżnia się tutaj postępowanie sanacyjne, w którym według naszych wstępnych szacunków w trzecim kwartale zatwierdzono aż 8 układów.

W ciągu dziewięciu miesięcy obecnego roku umorzono aż 110 postępowań przy 81 rok wcześniej. Z jednej strony może świadczyć to o niskiej skuteczności postępowań – umarza się w końcu te z nich, w których szanse na powodzenie procesu restrukturyzacyjnego są zbyt niskie. Jest to więc najprawdopodobniej reakcja na masowe rozpoczynanie procedury restrukturyzacyjnej przez firmy, które powinny wybrać raczej ścieżkę upadłościową.

W spływających danych w ostatnich miesiącach widoczna jest wyższa zmienność w publikacji wyroków w Monitorach – występują znaczne różnice między miesiącami – np. w czerwcu ogłoszono informacje o 48 otwartych restrukturyzacjach, w lipcu tylko 28, a w sierpniu rekordowych 53.

ZATWIERDZENIEM UKŁADU  
ZAKOŃCZYŁO SIĘ  
DOTYCHCZAS

**23 proc.**

POSTĘPOWAŃ  
RESTRUKTURYZACYJNYCH,  
KTÓRE ZOSTAŁY OTWARTE  
PRZED POLSKIMI  
SĄDAMI

**Tabela 1. Postępowania restrukturyzacyjne w podziale na rodzaje i etapy\***

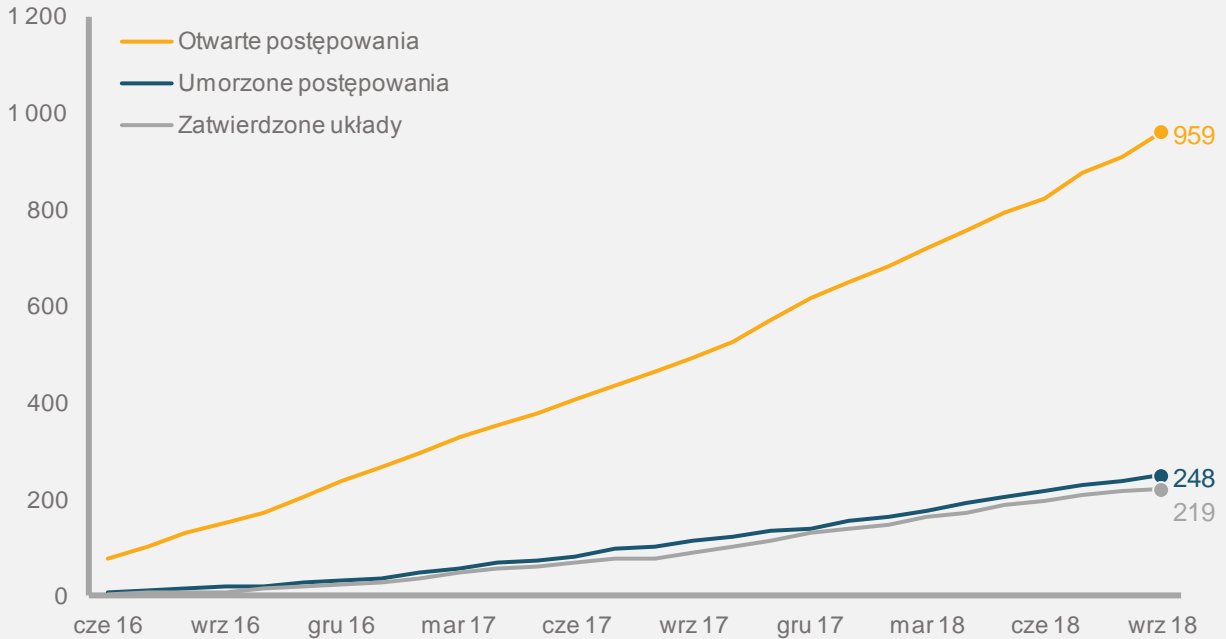
\*Dotyczy postępowań, o których informacja została zamieszczona w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do 18.10.2018, dane za ostatnie trzy miesiące były estymowane.

	przyspieszone postępowanie układowe	postępowanie sanacyjne	postępowanie układowe	postępowanie o zatwierdzenie układu
otwarte postępowania	581	238	119	21
? postępowania w toku	284	154	65	-
— umorzone postępowania	144	57	35	-
+ zatwierdzone układy	153	27	19	19

Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja

**Wykres 8. Kumulowana liczba postępowań restrukturyzacyjnych ogółem, dane miesięczne, kumulowane od stycznia 2016 r.**

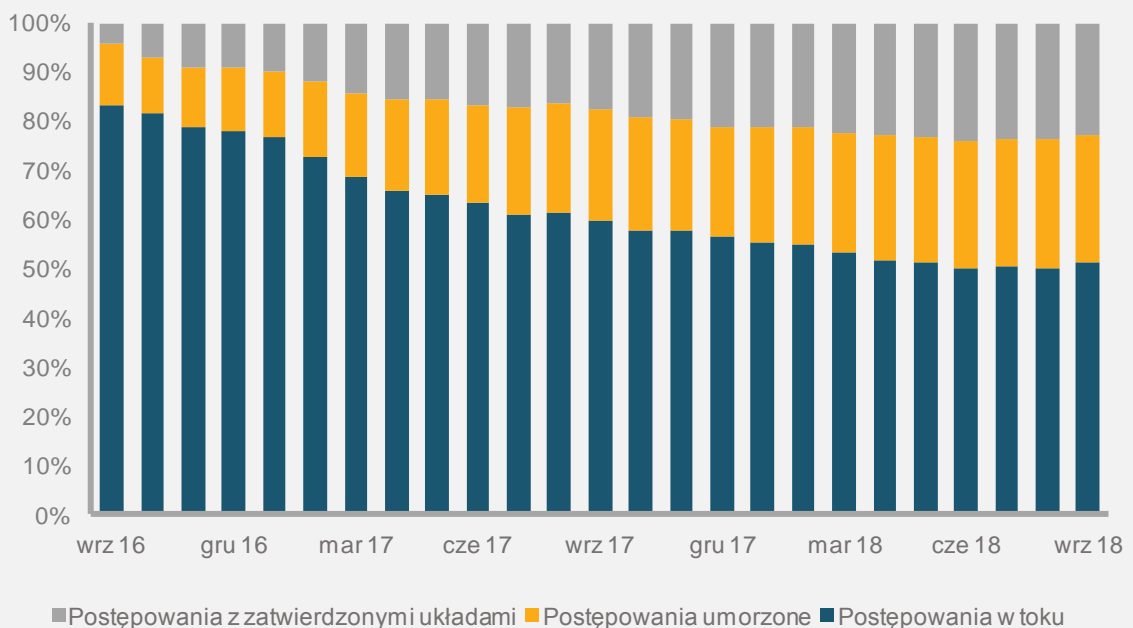
\*Dane dotyczą postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do 18 października 2018 r., wg daty postanowienia sądowego, dane za trzy ostatnie miesiące były częściowo estymowane.



Źródło: SpotData, Zimmermann Filipiak Restrukturyzacja

**Wykres 9. Udział procentowy postępowań restrukturyzacyjnych, dane miesięczne, kumulowane od stycznia 2016 r.**

\*Dane dotyczą postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do końca 18 października 2018 r., wg daty postanowienia sądowego, dane za trzy ostatnie miesiące były częściowo estymowane.



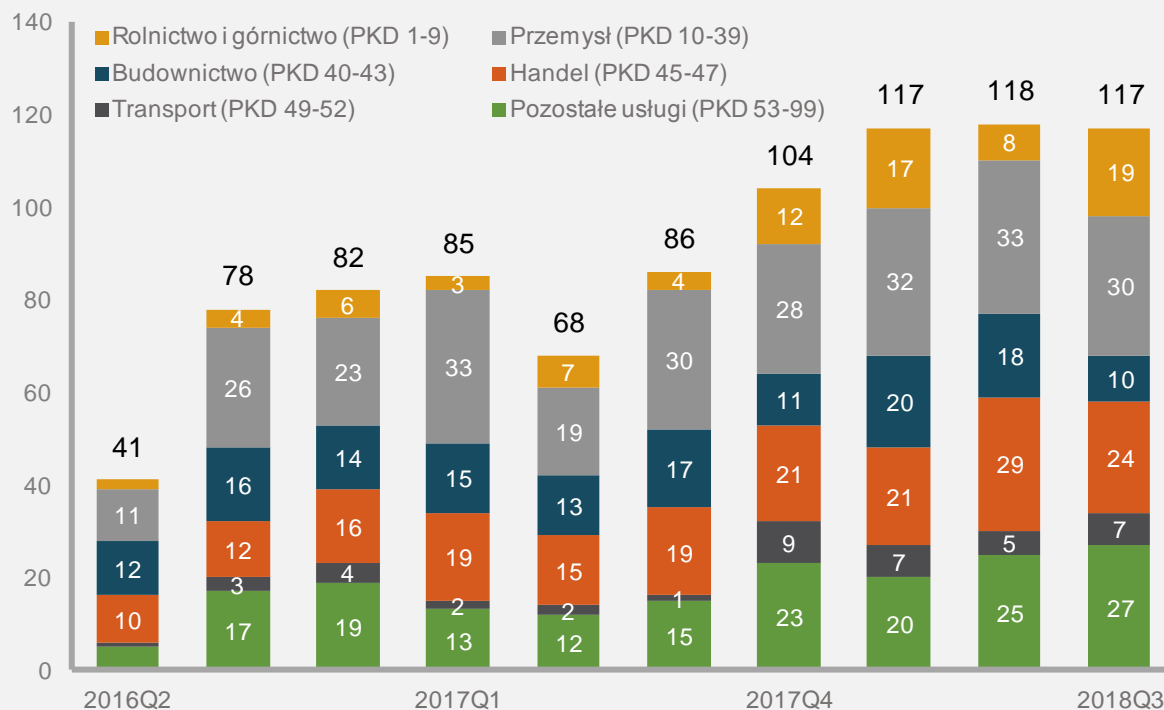
## Struktura branżowa restrukturyzacji

Branżami w których jest najwięcej restrukturyzacji pozostają przemysł oraz handel. W ostatnim okresie nieznacznie zmniejszyła się liczba restrukturyzacji w przemyśle. Znaczne problemy cały czas trapią handel, a w szczególności handel hurtowy, w którym w dalszym ciągu problemem jest nadmierne rozdrobnienie, niska marżowość i wojny cenowe. Z drugiej strony odrobinę mniej negatywna w III kwartale wydaje się być kondycja sektora budowlanego. Chociaż nadal jego sytuacja pozostaje trudna (wysokie koszty materiałów i wynagrodzeń, brak waloryzacji umów) to liczba restrukturyzacji spadła. Możliwe, że doszło do poprawy sytuacji płynnościowej w tej branży, ale też, że w danych jest tzw. "szum", czyli przypadkowe zmiany. Kolejne miesiące pozwolą lepiej ocenić ten trend. We wszystkich branżach wyzwaniem jest również ostrzejsza polityka fiskalna, czyli m.in. częstsze kwestionowanie rozliczeń podatkowych, wprowadzanie nowych narzędzi jak split payment czy odwrócony VAT.

Spadła liczba restrukturyzacji w budownictwie – tymczasowy szok czy trwała zmiana na lepsze?

### Wykres 10. Struktura branżowa restrukturyzujących się podmiotów, wg daty publikacji postanowienia w MSiG\*

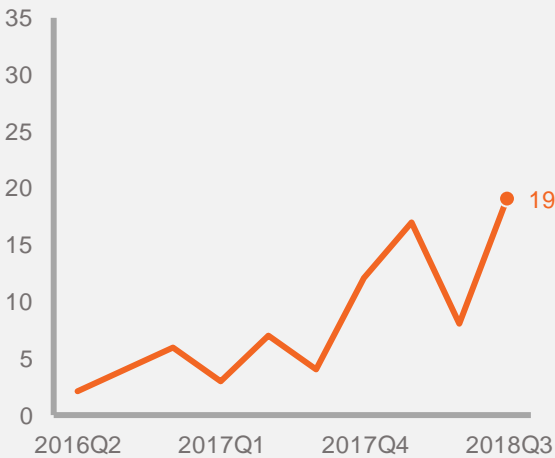
\*Dane dotyczą tylko postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do końca 30 września 2018 r., na podstawie przeważającej działalności PKD. Poniższe wartości (wg daty publikacji) mogą różnić się od estymacji na podstawie danych wg daty postanowienia sądowego.



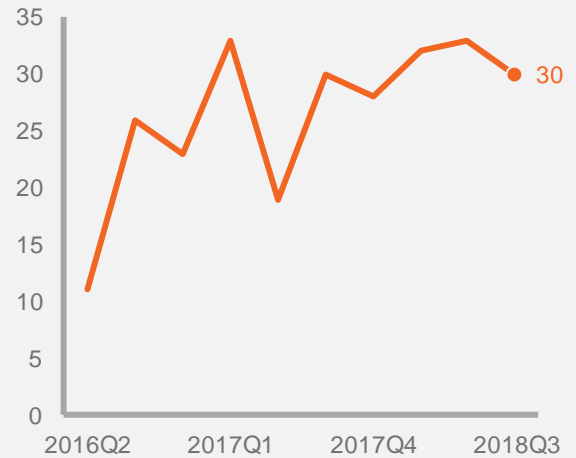
Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja



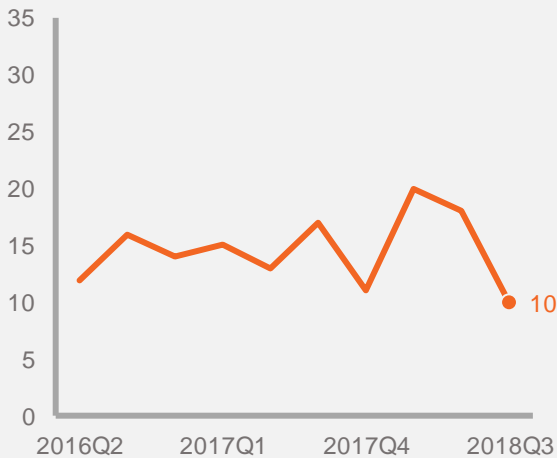
**Wykres 11. Liczba otwartych restrukturyzacji w rolnictwie i górnictwie (PKD 1-9), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



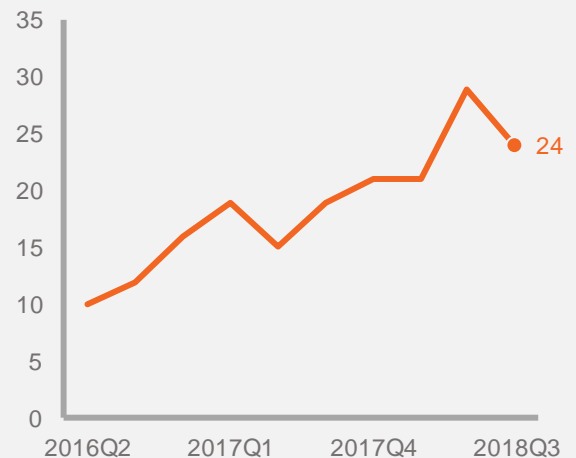
**Wykres 12. Liczba otwartych restrukturyzacji w przemyśle (PKD 10-39), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



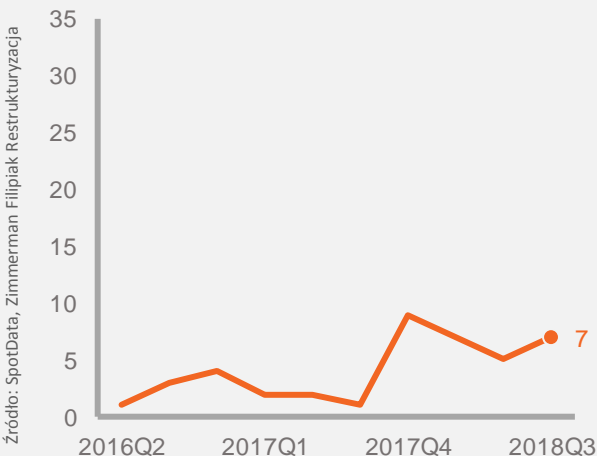
**Wykres 13. Liczba otwartych restrukturyzacji w budownictwie (PKD 40-43), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



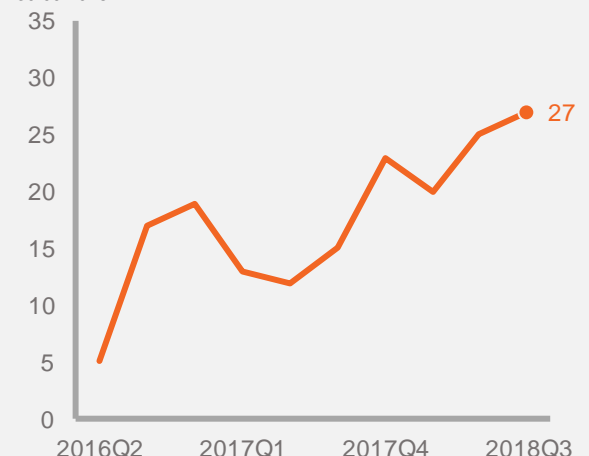
**Wykres 14. Liczba otwartych restrukturyzacji w handlu (PKD 45-47), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



**Wykres 15. Liczba otwartych restrukturyzacji w transporcie (PKD 49-52), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



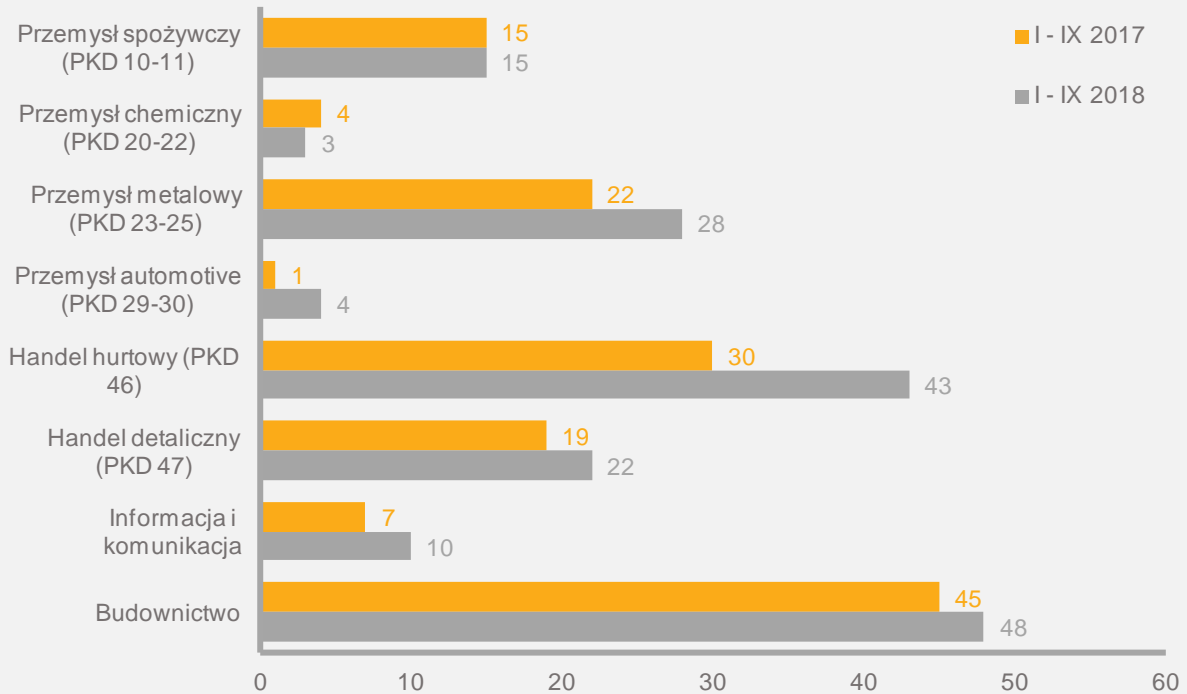
**Wykres 16. Liczba otwartych restrukturyzacji w pozostałych usługach (PKD 53-99), wg daty publikacji postanowienia w MSiG do 30.09.2018**



Źródło: SpotData, Zimmerman Filiplik Restrukturyzacja

**Wykres 17. Struktura branżowa restrukturyzacji według najważniejszych sekcji PKD, wg daty publikacji postanowienia w MSiG\***

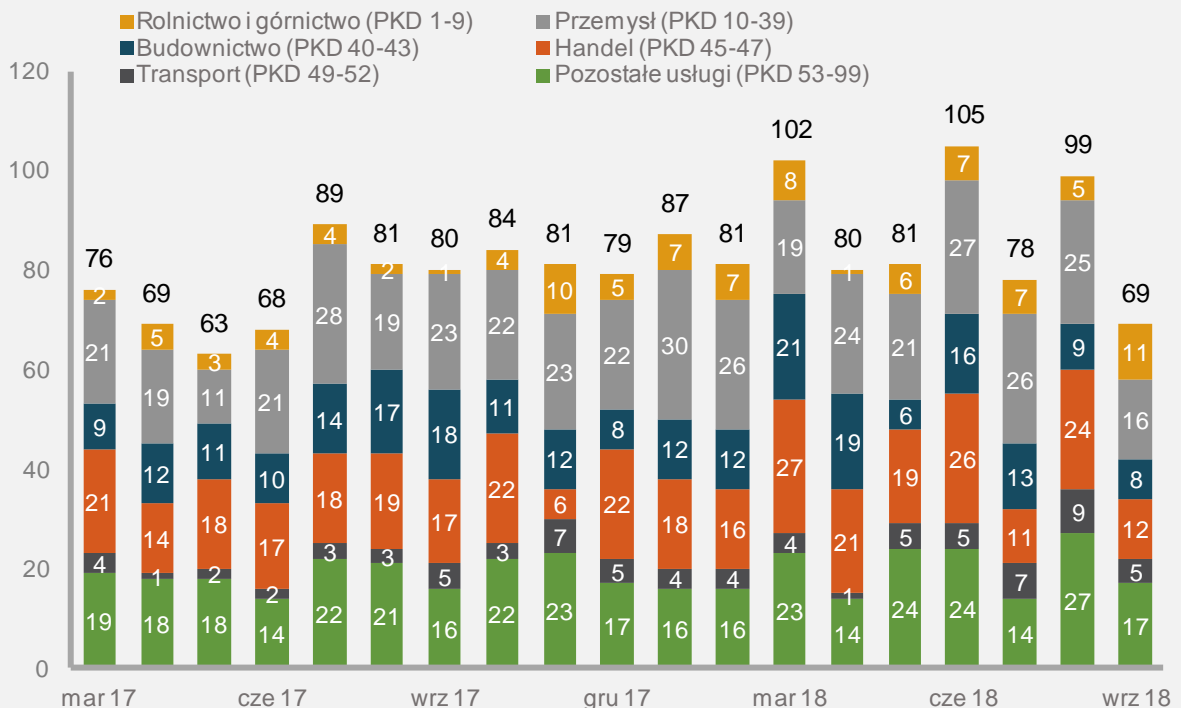
\*Dane dotyczą tylko postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do końca 30 września 2018 r., na podstawie przeważającej działalności PKD.



Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja

**Wykres 18. Struktura branżowa niewypłacalności (restrukturyzacji i upadłości), dane miesięczne, wg daty publikacji postanowienia w MSiG\***

\*Dane dotyczą tylko postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do końca 30 września 2018 r., na podstawie przeważającej działalności PKD.



## Opóźnienia w publikowaniu postanowień w MSiG

Z uwagi na opóźnienia w ogłaszaniu postanowień sądów w Monitorach Sądowych i Gospodarczych, praktycznie niemożliwe jest obserwowanie w czasie rzeczywistym liczby otwieranych postępowań czy zatwierdzanych układów. Przyjętą praktyką jest więc podawanie liczby postanowień opublikowanych a nie zapadłych w danym okresie. W tym raporcie staramy się jednak szacować liczbę faktycznie wydanych postanowień. Dane te są tylko szacunkiem, opartym o wyliczenia rozkładu różnicy między datą postanowienia a datą ogłoszenia.

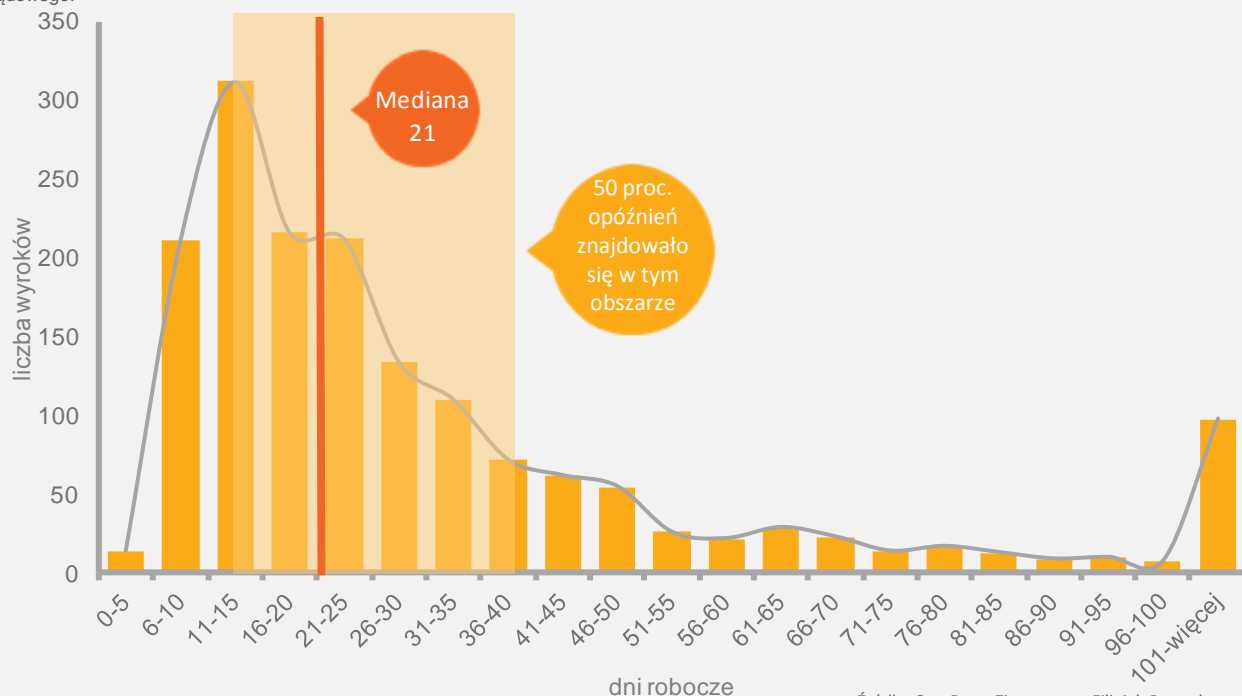
Średnia różnica między datą postanowienia a datą ogłoszenia w Monitorze jest równa około 20 dniom roboczym. Oznacza to, że obejmują one przede wszystkim postanowienia, które wydane zostały w poprzednim miesiącu. Na podstawie danych historycznych można stwierdzić, że w ciągu dwudziestu dni roboczych od daty postanowienia, przez sąd publikowanych jest od 50 do 80 proc. orzeczeń dotyczących danego miesiąca.

Na podstawie tych informacji można przyjąć, że postanowienia dotyczące np. stycznia w około 30 proc. pochodzą z tego właśnie miesiąca, 50 proc. z lutego, a 10 proc. z marca. Pozostałe 10 proc. publikowanych jest w późniejszym terminie.

Medianowe opóźnienie między ogłoszeniem postanowienia w sprawach restrukturyzacyjnych przez sąd a jego publikacją wynosi około 20 dni roboczych

### Wykres 19. Rozkład opóźnień w publikowaniu postanowień w MSiG\*

\*Dane dotyczą orzeczeń, dla których dostępna była data wydania postanowienia przez sąd, różnica pomiędzy datą wydania MSiG a datą postanowienia sądowego.



Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja



2



▶ **Postępowanie  
sanacyjne**

---

STATYSTYKI

---

# Raport szczegółowy

## Postępowania sanacyjne

Postępowanie sanacyjne pozostaje drugim najbardziej popularnym postępowaniem restrukturyzacyjnym – aż 25 proc. wszystkich z nich odbywa się w tej właśnie formie. Przeznaczone jest dla tych z firm, których sytuacja ekonomiczna pozostaje najgorsza i gwarantuje szeroki wachlarz zabezpieczenia przed wierzycielami.

Liczba otwieranych postępowań sanacyjnych od połowy 2017 roku fluktuje wokół 30 w ciągu kwartału. W III kwartale 2018 roku otwarto najprawdopodobniej aż 33 postępowania w tym trybie, czyli najwięcej od początku istnienia Prawa Restrukturyzacyjnego w Polsce. Częściowo wynika to z otwarcia wielu postępowań sanacyjnych dla spółek w obrębie jednej grupy (3 PS dla spółek z grupy kapitałowej Piotra i Pawła). Pomimo relatywnie niskiej efektywności (dwa razy częściej postępowanie jest umarzone niż zatwierdzany jest układ) w ostatnim kwartale wystąpiła w tej kwestii istotna poprawa. Najprawdopodobniej (dane estymowane) zatwierdzono aż 8 układów.

Struktura geograficzna otwieranych postępowań nie różni się istotnie od struktury wszystkich postępowań – liderem pozostaje Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, a po nim sądy rejonowe w największych miastach. Relatywnie dużą liczbą restrukturyzacji w tym trybie wyróżniają się sądy w Kaliszu i Jeleniej Górze.

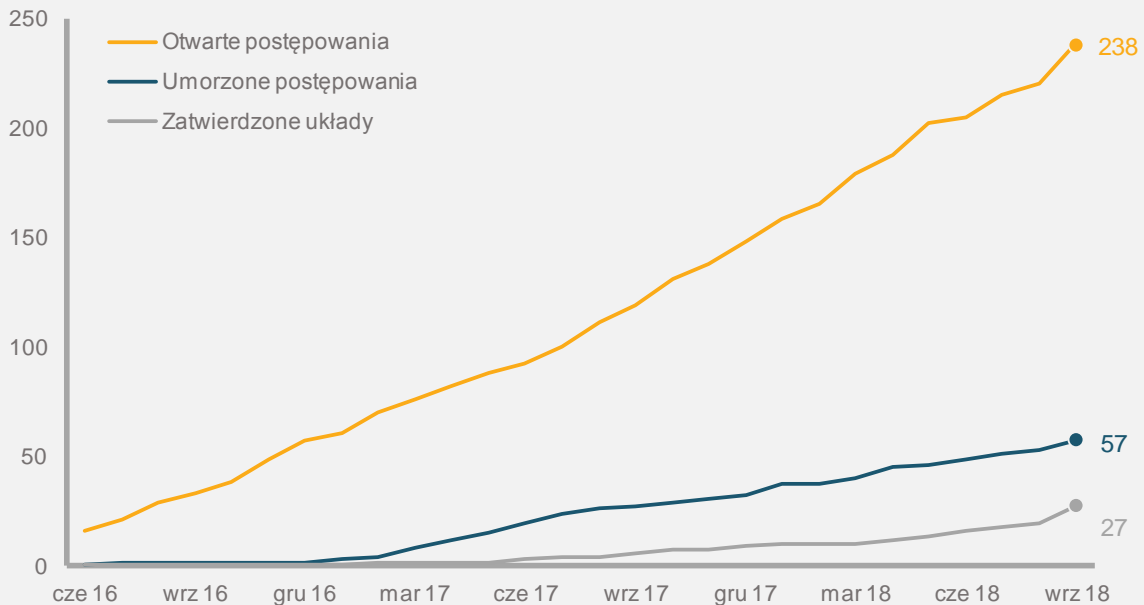
OD 2016 W POSTĘPOWANIACH  
SANACYJNYCH  
ZATWIERDZONO

**27**

UKŁADÓW FIRM  
Z WIERZYCIELAMI

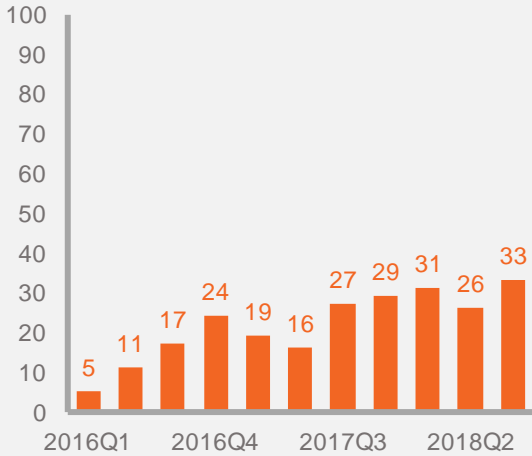
### Wykres 20. Kumulowana liczba postępowań sanacyjnych, dane miesięczne, kumulowane od stycznia 2016

\*Dane dotyczą postanowień ogłoszonych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym do 18 października 2018 r., wg daty postanowienia sądowego. Dane za ostatnie trzy miesiące były częściowo estymowane.

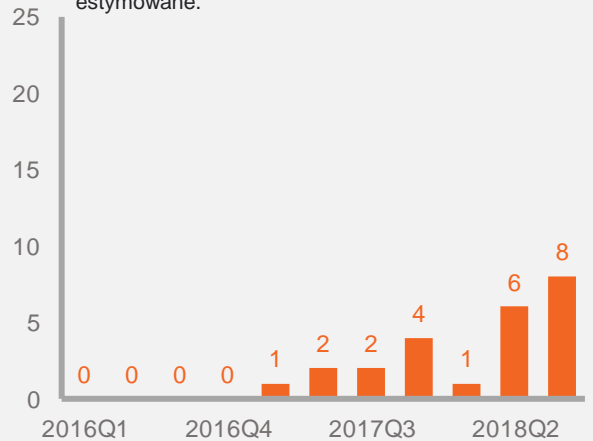


Źródło: SpotData, Zimmerman Filiipiak Restrukturyzacja

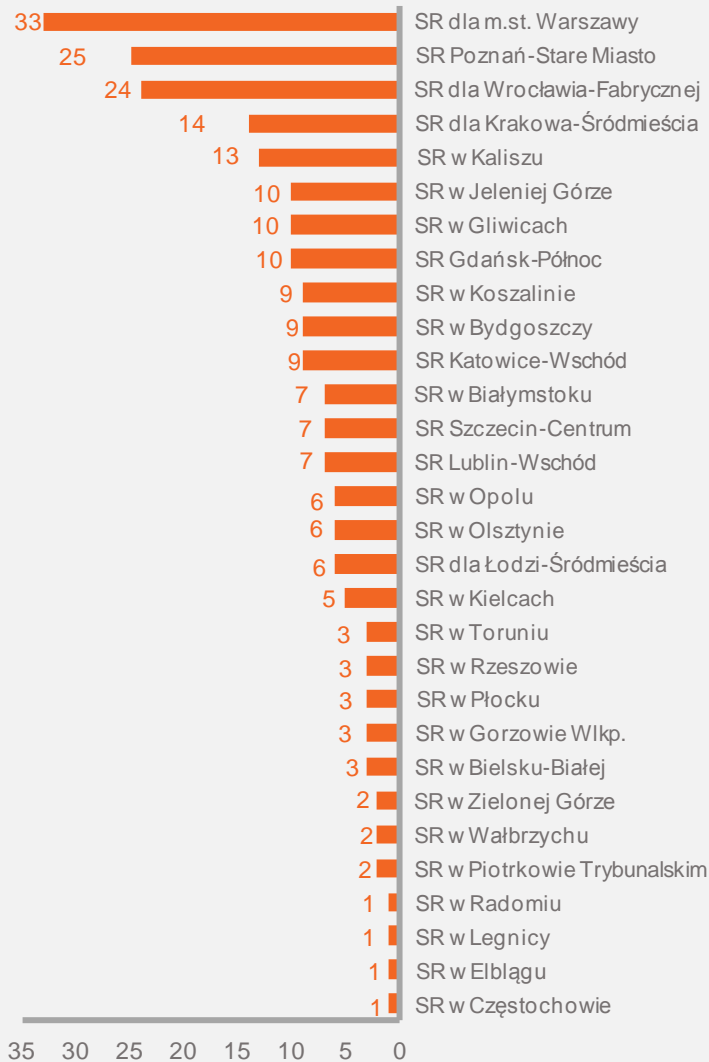
**Wykres 21. Liczba otwartych PS, wg daty postanowienia sądowego, dane za trzy ostatnie miesiące były częściowo estymowane.**



**Wykres 22. Liczba zatwierdzonych układów w PS, wg daty postanowienia sądowego, dane za trzy ostatnie miesiące były częściowo estymowane.**



**Wykres 23. Liczba otwartych PS wg sądów, wszystkie otwarte PS od 2016 roku, dane przedstawiają tylko rzeczywiście otwarte postępowania, dane do 18 października 2018**



Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja

## Czas trwania postępowań układowych

Od początku roku medianowy czas procedowania 3 z 5 najważniejszych etapów postępowania sanacyjnego wydłużył się. Szybciej niż miało to miejsce wcześniej dokonywane są umorzenia. Nieznacznie krócej zajmuje również sądom otwieranie postępowań – mierzymy ten czas od momentu zabezpieczenia majątku. W pozostałych przypadkach firmy oraz wierzyciele muszą bardziej niż wcześniej uzbroić się w cierpliwość. Aż o 17 dni roboczych wydłużył się medianowy czas od otwarcia postępowania do zatwierdzenia układu. O jeden dzień dłużej trwa również składanie spisu wierzytelności, a aż o 10 dni dłużej trzeba czekać na zatwierdzenie złożonego spisu wierzytelności. Nie zawsze wynika to jednak z opieszałości sędziów – wydłużenie tego czasu po części wynika z długich negocjacji między firmą a wierzycielami w kwestii ustalenia co wierzytelnością jest, a co nie.

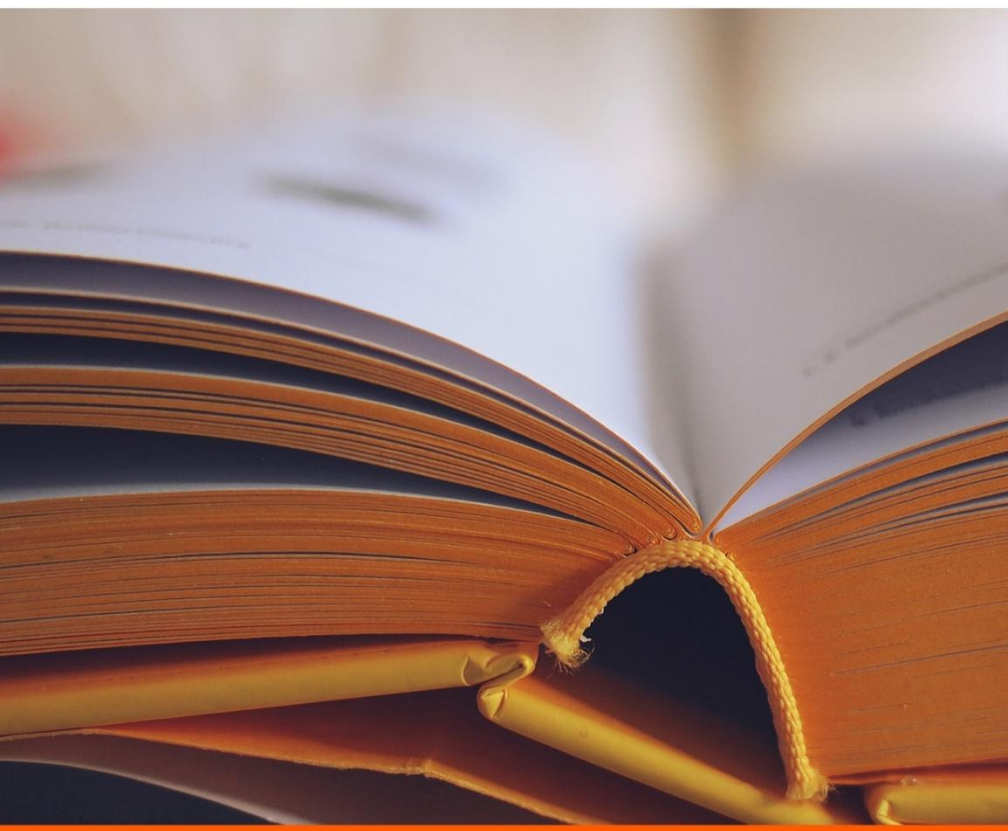
W przypadku PS medianowy czas od otwarcia postępowania do zatwierdzenia układu wzrósł od początku roku o 17 dni do 280 dni roboczych

### Wykres 24. Porównanie czasu trwania poszczególnych etapów postępowań układowych\*

\*Dane w dniach roboczych, podane jako mediana ze wszystkich spraw, w których nastąpiło wydarzenie, dla których dostępne były daty postanowienia; obwieszczenia opublikowane do 18 października 2018 r.



Źródło: SpotData, Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja



## **Postępowanie sanacyjne**

WYBRANE ZAGADNIENIA



# Co musi się stać, aby sanacja się udała?

> P. Filipiak, A. Michalska

## Wstęp

Udanych postępowań sanacyjnych będzie coraz więcej. Oczywiście, ze względu na naturę sanacji, zawsze odsetek umorzeń będzie wyższy niż zatwierdzonych układów. Jest to sytuacja normalna, biorąc pod uwagę często krytyczny stan finansowy dłużnika decydującego się na ten rodzaj procedury.

Otoczenie restrukturyzacji jednak dojrzewa. Coraz więcej jest zrozumienia dla trudnej sytuacji partnera oraz dla realnej groźby upadłości. Lepsze jest przygotowanie i wiedza oraz większe doświadczenie zarządzających oraz wykonawców w procesie. Szkoda, że wciąż nie ma na rynku realnych źródeł finansowania. Czynniki sukcesu można sprowadzić do 5-Z. Niezbędne jest: Zaangażowanie, Zegar, Zaufanie, Zasoby pieniężne oraz Zespół.

## Zaangażowanie

Kluczowe jest zaangażowanie samego dłużnika. Bez silnej determinacji po stronie przedsiębiorcy restrukturyzacja nie jest możliwa. To nie jest tak, że do firmy nagle wejdzie z zewnątrz zarządca i w cudowny sposób ją uzdrowi. Wiedza i doświadczenie są w organizacji. Zarządca ma za zadanie je wydobyć i pomóc w nowym spojrzeniu na te zasoby, pomóc w odnalezieniu maksymalnie optymalnego ułożenia tych elementów, które już w przedsiębiorstwie są. Zmiana organizacji, sposobu myślenia, sposobu działania musi nastąpić wewnątrz firmy. Zarządca może jedynie pomóc w ukierunkowaniu tej zmiany.

## Zegar

Decyzja o skorzystaniu z sanacji musi być podjęta odpowiednio wcześniej, na etapie kiedy jeszcze w przedsiębiorstwie są wystarczające zasoby do przeprowadzenia zmian. Zasoby zarówno materialne, jak i osobowe. W prawie każdej organizacji można znaleźć niedocenione potencjalne źródła pozyskania środków pieniężnych. Czasami jednak decyzja o sanacji podjęta jest tak późno, że nie ma już do czego sięgnąć. Natomiast pozyskanie finansowania zewnętrznego w trakcie sanacji jest bardzo poważnie utrudnione.

Zarządy spółek oraz jednoosobowi przedsiębiorcy powinni pamiętać, że spóźniony wniosek naraża ich na ogromną odpowiedzialność osobistą za długi spółki lub odpowiedzialność karną i administracyjną. Spóźnienie może też wyłączyć prawo do oddłużenia, które jest jednym z podstawowych potencjalnego postępowania upadłościowego osób fizycznych.

## Zaufanie

Niemniej ważne są zasoby relacyjne – raz utracone zaufanie kontrahentów czy podmiotów finansujących jest bardzo trudno odbudować. Już samo otwarcie sanacji nadwyręża taką relację.

Ze względu na naturę sanacji, zawsze odsetek umorzeń będzie wyższy niż zatwierdzonych układów. Jest to sytuacja normalna, biorąc pod uwagę często krytyczny stan finansowy dłużnika decydującego się na ten rodzaj procedury.

Decyzja o skorzystaniu z sanacji musi być podjęta odpowiednio wcześniej, na etapie kiedy jeszcze w przedsiębiorstwie są wystarczające zasoby do przeprowadzenia zmian.

Sam proces wdrożenia w życie sanacji musi być dobrze przemyślany i przygotowany. Wiele działań powinno być zaplanowanych jeszcze przed złożeniem wniosku o otwarcie sanacji. Rozpoczęcie działań dopiero z chwilą otwarcia postępowania przez sąd powoduje utratę bezcennego czasu, którego zawsze brakuje. Licznik bije nieubłaganie, a wiele działań firma może podjąć jeszcze przed formalnym startem sanacji.

Obserwujemy w praktyce, że stopniowo po otwarciu dłużnik odzyskuje kredyt zaufania u partnerów biznesowych. To zaufanie budowane jest na realizacji bieżących płatności. Bardzo ważne jest, aby tego kapitału nie zmarnować i dbać o niego ostrożnie projektując wzrost obrotów. Nie ma nic gorszego niż wtórna niewypłacalność po otwarciu postępowania.

### Zasoby pieniężne

Najwięcej sanacji kończy się niepowodzeniem ze względu na brak bieżącego finansowania kosztów postępowania oraz zobowiązań bieżących. Najważniejsza jest oczywiście gotówka pozwalająca zatowarować działalność handlową lub opłacić koszty produkcji towarów oraz usług. Nie mniej istotne są także gwarancje zapłaty, zwrotu wpłaconych zaliczek lub prawidłowego wykonania robót budowlanych. W niektórych postępowaniach dostrzegamy chęć wsparcia finansowego przez właściciela, na przykład poprzez sfinansowanie dostaw i wydłużenie terminu płatności. Czasami pewne rezerwy znajdują się jeszcze w spółce dłużnika. Aby jednak szanse na naprawę były większe, musieliby się włączyć zewnątrzni dostawcy kapitału. Naszym zdaniem, konieczna jest zmiana regulacji prawnych w zakresie rachunkowości i zarządzania finansami przez banki. Nie może być tak, że udzielenie nowego finansowania, nawet przy pełnym zabezpieczeniu, wiąże się automatycznie z koniecznością utworzenia rezerwy na zagrożoną spłatę należności, która negatywnie wpływa na bieżący wynik. Dodatkowo, trzeba zastanowić się nad wprowadzeniem możliwości wejścia przez nowo finansującego na uprzywilejowane miejsce w hierarchii zabezpieczeń rzeczowych. Wejście w układ zabezpieczeń z wyższym pierwszeństwem niż dotychczasowi wierzyciele jest uzasadnione tym, że ratowanie przed upadłością opłaca się wszystkim interesariuszom. Oczywiście, prawa rzeczowe trzeba chronić. W USA ustalono, że nie można pozbawić zabezpieczenia poniżej 150% wartości zaangażowania dłużnego.

### Zespół wewnętrzny

Utrzymanie zasobów w postaci pracowników jest w trakcie sanacji wyzwaniem, a to ich obecność i zaangażowanie przekłada się bezpośrednio na osiągnięcie sukcesu. Błędem jest niedocenywanie tego obszaru. Trzeba jak najszybciej zidentyfikować (najlepiej jeszcze na etapie przygotowaniu wniosku) kluczowe dla funkcjonowania firmy i przeprowadzenia działań naprawczych osoby i podjąć stosowne kroki, aby zapewnić sobie ich współpracę w tym trudnym okresie. Wszyscy pracownicy potrzebują w trakcie restrukturyzacji uwagi osób zarządzających. Sanacja jest dla nich nową i niepokojącą sytuacją, a brak komunikacji powoduje narastanie negatywnych emocji i obaw, które można by bez znacznego wysiłku wyeliminować lub chociaż istotnie ograniczyć. Im większe zaangażowanie pracowników w to, co się w firmie dzieje, tym większe po ich stronie poczucie współodpowiedzialności za efekty tej zmiany.

Obserwujemy w praktyce, że stopniowo po otwarciu dłużnik odzyskuje kredyt zaufania u partnerów biznesowych. To zaufanie budowane jest na realizacji bieżących płatności.

Najwięcej sanacji kończy się niepowodzeniem ze względu na brak bieżącego finansowania kosztów postępowania oraz zobowiązań bieżących.

## Zespół wsparcia

Nie ukrywajmy też - racjonalnie wysokie finansowanie pozwala na zaangażowanie do procesu specjalistów dobrej klasy. Nie mówimy tutaj wyłącznie o zespole zarządcy, lecz o wsparciu prawnym, analitycznym, negocjacyjnym, PR-owym, a wszystkie te zasoby winny mieć doświadczenie w procesach restrukturyzacyjnych. W większych postępowaniach, spiętrzenie zadań w pierwszym etapie po otwarciu sanacji wymaga z kolei udziału wieloosobowego zespołu. Czasem sam zespół wsparcia prawnego liczy ponad 10 osób! Oczywiście w mniejszych projektach duże zespoły konieczne nie są, ale proces nie może się opierać na 1-2 prawnikach. Wtedy kluczowe dokumenty, wnioski lub pozwy po prostu nie powstaną na czas.

Czasem sam zespół wsparcia prawnego liczy ponad 10 osób! [...]proces nie może się opierać na 1-2 prawnikach. Wtedy kluczowe dokumenty, wnioski lub pozwy po prostu nie powstaną na czas.

# Przyczyny niepowodzenia postępowań sanacyjnych na podstawie dotychczasowej praktyki

> P. Zimmerman, P. Buza

Celem niniejszego artykułu jest próba zdiagnozowania przyczyn niepowodzeń postępowań sanacyjnych toczących się na terenie Polski od chwili wejścia w życie przepisów Ustawy z dnia 15 maja 2015 r. - Prawo restrukturyzacyjne (Dz.U. 2015 poz. 978 ze zm.). Według obwieszczeń ukazujących się w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, spośród wszystkich 221 dotychczas otwartych postępowań sanacyjnych, aż 53 zostało umorzonych (23,6 %). Tak znaczna liczba zakończonych przedwcześnie postępowań skłania do refleksji i poszukiwania rzeczywistych przyczyn niepowodzeń sanacji na podstawie dotychczasowej praktyki i wskazania tym samym kierunku w którym powinny podążać ewentualne zmiany zapobiegające kończeniu się fiaskiem tak pokażnej liczby postępowań. Już na wstępie można jednak postawić tezę, iż postępowanie sanacyjne jest najtrudniejszą z form restrukturyzacji przedsiębiorstw.

Na podstawie analizy zgromadzonego materiału badawczego i wypowiedzi zarządców prowadzących umorzone postępowania sanacyjne, można stwierdzić iż do najważniejszych – a zarazem najczęstszych powodów przedwczesnego zakończenia postępowania możemy zaliczyć:

- > brak źródeł finansowania;
- > spóźniony wniosek restrukturyzacyjny;
- > brak zaufania ze strony wierzycieli oraz ich brak wiary w korzyści płynące z postępowania sanacyjnego;
- > wadliwy plan restrukturyzacyjny, którego założenia nie mogą zostać w rzeczywistości spełnione lub inne błędy merytoryczne składanego wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego;
- > swoisty ostracyzm dotyczący podmiot będący w restrukturyzacji uniemożliwiający pozyskanie kontrahentów, inwestorów i niosący za sobą zjawisko „ucieczki pracowników”, przekreślające ostatecznie dalsze prowadzenie działalności podmiotu w sanacji.

## 1. Brak źródeł finansowania

Jak pokazuje praktyka, najbardziej destrukcyjny dla postępowań sanacyjnych okazał się być niedostatek środków finansowych, które umożliwiłyby prowadzenie względnie prawidłowo funkcjonującego przedsiębiorstwa w początkowym okresie postępowania i umożliwiłyby utrzymanie bieżącej działalności operacyjnej.

Od strony gospodarczej problem ten przejawia się w konieczności stosowania przedpłat na materiały i produkty konieczne w prowadzonej działalności w związku z wyłączeniem możliwości skorzystania z kredytu kupieckiego. W takiej sytuacji warunkiem przeprowadzenia skutecznej sanacji jest zapewnienie funduszy na czas postępowania sanacyjnego, przynajmniej na czas zaraz po otwarciu postępowania. Dlatego kluczowe jest utrzymanie i pozyskiwanie kontraktów zaraz po otwarciu sanacji.

Według obwieszczeń ukazujących się w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, spośród wszystkich 221 dotychczas otwartych postępowań sanacyjnych, aż 53 zostało umorzonych (23,6 %).

Jak pokazuje praktyka, najbardziej destrukcyjny dla postępowań sanacyjnych okazał się być niedostatek środków finansowych.

Od strony finansowej trudności z uzyskaniem dodatkowych środków wynikają najczęściej z faktu, że potencjalni inwestorzy nie chcą podejmować ryzyka związanego z lokowaniem kapitału w podmiot, którego dalsze istnienie jest niepewne. Ewentualni inwestorzy niesłusznie postrzegają postępowanie sanacyjne jako przedpole upadłości i co za tym idzie ulegają przekonaniu, że wyłożone przez nich środki nie znajdą pokrycia w zyskach i zostaną utracone.

Z kolei brak środków na bieżącą działalność operacyjną często łączy się ze zbyt optymistycznie sformułowanym wnioskiem o otwarcie postępowania sanacyjnego którego teoretyczne założenia nie przystają do faktycznej kondycji podmiotu restrukturyzowanego. W praktyce zdarzały się przypadki w których wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego tak znacząco odbiegał od rzeczywistego stanu spraw podmiotu, że już na wstępie postępowanie sanacyjne było skazane na niepowodzenie z uwagi na niemożność bieżącego prowadzenia działalności.

## 2. Spóźniony wniosek restrukturyzacyjny.

Jak pokazuje praktyka, równie poważnym czynnikiem decydującym o niepowodzeniu postępowań ma zjawisko zbyt późnego składania przez dłużników wniosków o otwarcie postępowania sanacyjnego. Dłużnicy zbyt optymistycznie patrzą na swoją sytuację finansową i będąc w przekonaniu, że ich sytuacja jest dobra, odkładają moment restrukturyzacji przedsiębiorstwa aż do chwili gdy ich sytuacja wskazuje na konieczność ogłoszenia upadłości. Niezwykle rzadko zdarza się, żeby dłużnicy decydowali się na wszczęcie postępowania restrukturyzacyjnego na etapie zagrożenia niewypłacalnością, kiedy zakończenie postępowania sukcesem jest najbardziej prawdopodobne.

## 3. Brak zaufania ze strony wierzycieli oraz ich brak wiary w korzyści płynące z postępowania sanacyjnego.

Powyższy problem jest wyrazem pokutującego w Polsce przekonania, że postępowanie sanacyjne jest tylko rozdziałem poprzedzającym następującą bezpośrednio po nim upadłość dłużnika. Brak chęci współpracy ze strony wierzycieli, wynika zazwyczaj z realizacji swoich partykularnych interesów i dążenia do próby jak najszybszego zaspokojenia swoich wierzytelności, nie biorąc przy tym pod uwagę możliwości uzyskania wyższych sum w przypadku przeprowadzenia postępowania sanacyjnego. W praktyce zdarzył się nawet przypadek w którym jeden z wierzycieli balansując na granicy działania niezgodnego z prawem doprowadził do uszczuplenia masy sanacyjnej na swoją rzecz, co było jednym z czynników decydujących o konieczności umorzenia postępowania. Niewłaściwe czynności podejmowane przez wierzycieli mogą nawet doprowadzić do uniemożliwienia następnie przeprowadzenia postępowania upadłościowego, co prowadzić może do pokrzywdzenia wszystkich uczestników postępowania. Trudno się jednak dziwić wierzycielom, że starają się odzyskać należne im środki i nie mają zaufania do kontrahenta, który okazał się wobec nich nierzetelny i nie informował o swoich planach związanych z restrukturyzacją. Często niechęć wierzycieli wynika z niedostatecznej wiedzy na temat skutków postępowania sanacyjnego. W końcu sprawnie przeprowadzone postępowanie sanacyjne zapobiega konieczności likwidacji dłużnika i w przyszłości może przynieść wymierne korzyści w postaci zrestrukturyzowanego partnera biznesowego i utrzymać dotychczasową współpracę gospodarczą z korzyścią dla obu stron.

W praktyce zdarzały się przypadki w których wnioski o otwarcie postępowania sanacyjnego tak znacząco odbiegały od rzeczywistego stanu spraw podmiotu, że już na wstępie postępowanie sanacyjne było skazane na niepowodzenie z uwagi na niemożność bieżącego prowadzenia działalności.

W praktyce zdarzył się nawet przypadek w którym jeden z wierzycieli balansując na granicy działania niezgodnego z prawem doprowadził do uszczuplenia masy sanacyjnej na swoją rzecz, co było jednym z czynników decydujących o konieczności umorzenia postępowania.

4. Wadliwy plan restrukturyzacyjny, którego założenia nie mogą zostać w rzeczywistości spełnione lub inne błędy merytoryczne składanego wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego.

Obserwując praktykę postępowań sanacyjnych łatwo zauważyć częsty optymizm dłużników składających wnioski o otwarcie postępowania sanacyjnego m.in. w zakresie planu restrukturyzacyjnego. Zbyt pomyślna wizja przedstawiana w planie restrukturyzacyjnym prowadzi w efekcie do niemożliwości jego wykonania i komplikacji na dalszym etapie postępowania albo ostatecznym przekreśleniem możliwości przeprowadzenia postępowania sanacyjnego. Konieczne jest zatem rzetelne sporządzenie planu restrukturyzacyjnego i uwzględnieniem ograniczeń i przeciwności związanych z realną możliwością jego wykonania. To z kolei wymaga uczciwości dłużnika, który w sposób kompleksowy i wnikliwy musi przedstawić swoją aktualną kondycję finansową. Nie da się bowiem zbudować racjonalnego planu restrukturyzacyjnego w oparciu o nieprawdziwe informacje na temat kondycji finansowej dłużnika. Niestety w praktyce zdarzały się również przypadki, kiedy to treść wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego celowo zawierała błędne informacje dotyczące kondycji finansowej dłużnika. Taka nierzetelność dłużnika powinna być każdorazowo piętnowana, ponieważ wypacza w konsekwencji istotę postępowania sanacyjnego i podkopuje zaufanie do podmiotów restrukturyzowanych. Chociaż sanacja jest swego rodzaju hybrydą, najbardziej spośród postępowań restrukturyzacyjnych zbliżoną do postępowania upadłościowego, nie należy łączyć ze sobą tych dwóch postępowań i konsekwentnie oddzielać podmioty, których sytuacja jest właściwa dla danego postępowania. Uparte dążenie dłużnika do otwarcia postępowania poprzez przemilczenie lub przekłamanie danych dotyczących swojej kondycji finansowej, podczas gdy rzeczywista sytuacja wskazuje na konieczność przeprowadzenia upadłości, być może doprowadzi do otwarcia postępowania, jednak jest ono skazane na niepowodzenie.

5. Ostracyzm dotykający podmiot będący w restrukturyzacji uniemożliwiający pozyskanie kontrahentów oraz inwestorów i niosący za sobą ucieczkę pracowników

Powszechny brak zaufania do podmiotu restrukturyzowanego, nie tylko ze strony wierzycieli, ale także inwestorów, kontrahentów oraz samych pracowników dłużnika w dużej mierze utrudnia efektywne prowadzenie postępowania sanacyjnego. Obok podniesionego już wcześniej braku inwestorów skłonnych do podjęcia ryzyka i ulokowania swojego kapitału w nadziei na pomyślną restrukturyzację, warto pochylić się nad problemem utraty zaufania dotychczasowych kontrahentów dłużnika i trudnościach z pozyskaniem nowych partnerów biznesowych. Niestety moment otwarcia postępowania sanacyjnego oznacza zazwyczaj dla dłużnika odwrócenie się podmiotów z którymi dotychczasowa współpraca przebiegała pomyślnie. Sanacja, zamiast budować wizerunek dłużnika, który w obliczu kryzysu z determinacją dąży do naprawy własnej kondycji finansowej, sprawia, że dłużnik pada ofiarą przypięcia mu łatki niewypłacalnego. Takie postrzeganie dłużnika jest niesłuszne. Sanacja ma na celu doprowadzenie do porozumienia z wierzycielami i postrzeganie go jako podmiotu niegodnego zaufania znacząco utrudnia doprowadzenie do zawarcia układu z wierzycielami.

Konieczne jest zatem rzetelne sporządzenie planu restrukturyzacyjnego i uwzględnieniem ograniczeń i przeciwności związanych z realną możliwością jego wykonania. Nie da się bowiem zbudować racjonalnego planu restrukturyzacyjnego w oparciu o nieprawdziwe informacje na temat kondycji finansowej dłużnika.

Niestety moment otwarcia postępowania sanacyjnego oznacza zazwyczaj dla dłużnika odwrócenie się podmiotów z którymi dotychczasowa współpraca przebiegała pomyślnie.

W kontekście piętrzących się problemów z pozyskaniem nowych kontrahentów, warto również wspomnieć o przeszkodach natury prawnej, jakie obecnie w pewnych przypadkach uniemożliwiają sanowanemu podmiotowi pozyskanie nowych partnerów biznesowych. Szczególnie jaskrawym przykładem są wszyscy dłużnicy, których lwia część wypracowanego zysku opiera się na kontraktach zawieranych w trybie przetargowym. Otwarcie postępowania sanacyjnego takiego dłużnika prowadzi w praktyce do zaniku szans na spełnienie warunków jakie przewiduje przetarg, szczególnie tych stanowiących przepisami ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych. Brak spójności przepisów powoduje, że problemy mogą pojawić się już na etapie wpłaty wadium określonego w warunkach przetargu, nie wspominając o często wymaganych zabezpieczeniach, gwarancjach bankowych czy ubezpieczeniowych, kończąc na wymogu uzyskania zaświadczenia o niezaleganiu z podatkami czy składkami wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. W efekcie dłużnik, który przed rozpoczęciem postępowania sanacyjnego z sukcesem brał udział w licznych przetargach organizowanych przez podmioty państwowe, po otwarciu postępowania nie jest w stanie sprostać warunkom przetargów. W przypadku dłużników, których działalność głównie opiera się na współpracy z jednostkami publicznymi, brak realnego dostępu do procedury przetargowej, może skazać postępowanie sanacyjne na niepowodzenie.

Otwarcie postępowania sanacyjnego takiego dłużnika prowadzi w praktyce do zaniku szans na spełnienie warunków jakie przewiduje przetarg, szczególnie tych stanowiących przepisami ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych.

## 6. Poboczne przyczyny niepowodzeń postępowań sanacyjnych.

W praktyce zdarza się również, że poza głównymi przyczynami niepowodzeń postępowań sanacyjnych, występują również dodatkowe, poboczne czynniki, które jednak okazują się być jęczyciem u wagi i uniemożliwiają dalsze prowadzenie postępowania sanacyjnego.

### 6.1. Brak rzeczywistego zarządzania dłużnikiem przez zarządcę.

Poprawna współpraca między zarządcą a dłużnikiem w postępowaniu sanacyjnym jest konieczna aby postępowanie miało odnieść zamierzony skutek. Często jednak ze względu na nieznaną sektora w którym porusza się sanowany podmiot, przejęcie rzeczywistego zarządu przez zarządcę okazuje się być niemożliwe. Faktyczne pozostawienie zarządu dłużnikowi, prowadzi z kolei do sytuacji w której znacznie wydłuża się czas podejmowania decyzji i dokonywania czynności, co naraża dłużnika na dalsze niepowodzenia. Trudno zatem czasami wskazać na złoty środek w określeniu w jak szczegółowych aspektach zarządca powinien decydować o sprawach dłużnika.

### 6.2. Przewlekłość postępowania.

Jak pokazuje praktyka, w sferze fikcji pozostaje zakończenie sanacji w 12 miesięcy, chociaż powinien to być modelowy czas jej trwania. Sanacja dla swojej skuteczności wymaga szybkiego podejmowania decyzji, a niejednokrotnie przepisy ustanawiają rozbudowaną procedurę, uniemożliwiającą choćby żwawe wdrożenie planu restrukturyzacyjnego (np. realizacja zakładanej sprzedaży składnika majątkowego – długi okres czasu potrzebny na zatwierdzenie planu restrukturyzacyjnego, a następnie uzyskania zgodny na sprzedaż w trybie art. 323 prawa restrukturyzacyjnego).

Często jednak ze względu na nieznaną sektora w którym porusza się sanowany podmiot, przejęcie rzeczywistego zarządu przez zarządcę okazuje się być niemożliwe

### 6.3. Potrącenia przy robotach budowlanych.

Problem polegający na tym, że inwestor płaci podwykonawcom z pominięciem generalnego wykonawcy i potrąca wzajemne wierzytelności, bądź też składa wynagrodzenie do depozytu. Warto również wskazać, że inwestor może również uzależnić wypłatę wynagrodzenia od przedstawienia oświadczenia o niezaleganiu względem podwykonawców. Najczęściej jednak zaległości mają charakter zobowiązań układowych, których dłużnik nie może spłacać. Powstaje zatem błędne koło z którego nie sposób dla dłużnika wyjść obronną ręką.

### 6.4. Umowy wzajemne.

Niejednokrotnie czynnikiem komplikującym postępowania sanacyjne są łączące dłużnika z innymi podmiotami niekorzystne umowy wzajemne. Odstępowanie od takich przynoszących straty umów jest kosztowne i długotrwałe. Brak w aktualnym stanie prawnym korzystnego dla dłużnika rozwiązania oznacza, że sanowany podmiot musi pozostać stroną niechcianej umowy. Pewnym remedium w tej sytuacji mogłoby być wciągnięcie całości zobowiązania dłużnika wynikającego z umowy wzajemnej do układu z wierzycielami, z zastrzeżeniem, że musi ono zostać zaspokojone w całości.

### 6.5. Postrzeganie przez dłużników sanacji jako sposobu ucieczki przed wierzycielami.

Nierzadko przyczyną niepowodzenia postępowania sanacyjnego jest również cel, jaki próbują mu nadać niektórzy dłużnicy, traktujący postępowanie sanacyjne jako sposób ucieczki przed wierzycielami. Dążenie do nadania sanacji takiej funkcji deformuje wyobrażenie o procedurze restrukturyzacji i skutkuje brakiem zaufania ze strony wierzycieli oraz nieuzasadnioną niechęcią do współpracy w czasie postępowania.

Poczyniona wyżej próba zdiagnozowania problemów jakie leżą u podstaw tak znacznej ilości postępowań sanacyjnych zakończonych niepowodzeniem na pewno nie obejmuje wszystkich komplikacji jakie napotykają na swej drodze praktycy prawa restrukturyzacyjnego. Niemniej jednak powyższy, otwarty katalog wskazuje na najważniejsze bolączki jakie obecnie dotyczą postępowanie sanacyjne. Pierwszym etapem rozwiązania każdego problemu jest jego identyfikacja. Warto zatem zagłębić się w prezentowaną materię, aby następnie sformułować propozycje zmian legislacyjnych usprawniających przebieg postępowania sanacyjnego. Warto również zastanowić się nad sformułowaniem praktycznych wskazówek, które w ramach obowiązującego stanu prawnego umożliwią realizację celów właściwych dla sanacji.

Inwestor może uzależnić wypłatę wynagrodzenia od przedstawienia oświadczenia o niezaleganiu względem podwykonawców. [...] Najczęściej jednak zaległości mają charakter zobowiązań układowych, których dłużnik nie może spłacać. Powstaje zatem błędne koło z którego nie sposób dla dłużnika wyjść obronną ręką.

Nierzadko przyczyną niepowodzenia postępowania sanacyjnego jest również cel, jaki próbują mu nadać niektórzy dłużnicy, traktujący postępowanie sanacyjne jako sposób ucieczki przed wierzycielami.



# Jak sprzedawać w sanacji: zwykły i „niezwykły” zarząd

> M. Romańska, M. Łużyńska

## Uwagi ogólne

Sąd, uwzględniając wniosek o otwarciu postępowania sanacyjnego, odbiera zarząd własny dłużnikowi i wyznacza zarządcę (art. 288 ust 2 p.r.). W większości przypadków Sąd jednak zezwala dłużnikowi na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłego zarządu (art. 288 ust. 3 p.r.).

Wydane przez Sąd orzeczenie wywołuje bardzo istotne skutki w zakresie możliwości podejmowania przez dłużnika czy zarządcę czynności w toku postępowania sanacyjnego. Dłużnik, któremu zezwolono na wykonywanie zwykłego zarządu, może samodzielnie dokonywać sprzedaży składników majątkowych przedsiębiorstwa. Istotne jest zatem ustalenie przez zarządcę dla dłużnika katalogu czynności zwykłego zarządu.

Tworząc katalog czynności objętych zwykłym zarządem, musimy mieć na uwadze przedmiot prowadzonej przez dłużnika działalności gospodarczej. Ponadto powinniśmy uwzględnić jego bieżącą aktywność usługową, handlową czy produkcyjną. Dodatkowo należy mieć na uwadze wysokość kwot codziennych transakcji dokonywanych dotychczas przez dłużnika. Z kolei wszelkie czynności, których dłużnik nie dokonuje w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, powinny być uznane za przekraczające zakres zwykłego zarządu (Filipiak 2017).

Czynności ujęte w katalogu określonym przez zarządcę, mogą co do zasady być wykonywane przez dłużnika samodzielnie. Jednakże, gdy dłużnik zamierza dokonać sprzedaży, która przekracza wartość 500.000,00 zł, zobligowany jest otrzymać zgodę rady wierzycieli lub sędziego-komisarza (art. 129 ust. 2 p.r. oraz art. 139 p.r.). Brak zgody wskazanych podmiotów jest równoznaczna z nieważnością dokonanej czynności. Z kolei wszelkie czynności związane ze sprzedażą majątku dłużnika, które przekraczają czynność zwykłego zarządu, mogą zostać dokonane wyłącznie przez zarządcę.

W przypadku, gdy Sąd nie zezwolił dłużnikowi na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zwykłego zarządu, sytuacja wygląda odmiennie. Wówczas sprzedaży majątku dokonuje wyłącznie zarządca. Co do zasady zarządca, aby móc zbyć składniki mienia należące do dłużnika i wchodzącego w skład masy sanacyjnej, potrzebuje do tego zgody sędziego-komisarza (art. 323 ust. 1 p.r.). W przypadku jednak zbycia przez zarządcę składników mienia w ramach prowadzonej przez dłużnika działalności gospodarczej, które nie przekracza jednocześnie zakresu zwykłego zarządu, zarządca może dokonać czynności samodzielnie. Nie jest wówczas potrzebne uzyskanie zgody sędziego-komisarza.

## Bibliografia:

P. Filipiak, komentarz do art. 39 p.r. [w:] Filipiak Patryk (red.), Hrycaj Anna (red.), Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz, LEX 2017.

Dłużnik, któremu zezwolono na wykonywanie zwykłego zarządu, może samodzielnie dokonywać sprzedaży składników majątkowych przedsiębiorstwa.

W przypadku, gdy Sąd nie zezwolił dłużnikowi na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zwykłego zarządu [...] sprzedaży majątku dokonuje wyłącznie zarządca.

# Sprzedaż całego przedsiębiorstwa w sanacji - alternatywa dla pre-packu

> N. Frosztęga, B. Sierakowski

Główną ideą przyświecającą ustawodawcy przy wprowadzeniu do polskiego systemu prawa ustawy – Prawo restrukturyzacyjne było przyznanie dłużnikom perspektywy na „nowy start”. Zamiast likwidacji majątku przez syndyka w ramach postępowania upadłościowego, za właściwy kierunek działań uznano dążenie do odłożenia uczestnika obrotu gospodarczego w wyniku zawarcia układu z wierzycielami.

Wśród wachlarza dostępnych postępowań restrukturyzacyjnych szczególne miejsce zajmuje postępowanie sanacyjne. Ma ono charakter najbardziej ingerencyjny w strukturę przedsiębiorstwa (dotyczy w zasadzie wszelkich jego aspektów), ale też przyznaje bardzo szeroki zakres możliwych do wdrożenia środków sanacyjnych. Nie bez powodu zresztą postępowanie sanacyjne określa się jako hybrydę postępowania restrukturyzacyjnego i postępowania upadłościowego.

Potoczne rozumienie słowa „sanacja” sugeruje naprawę czy uzdrowienie dłużnika, czyli podjęcie takich działań w następstwie których nadal pozostanie on w obrocie gospodarczym i będzie mógł na powrót kontynuować dotychczasową lub inną działalność. Tak będzie najczęściej, natomiast nie musi tak być zawsze. Ustawodawca dopuszcza bowiem takie ukształtowanie postępowania sanacyjnego, w ramach którego dojdzie do sprzedaży nawet całego przedsiębiorstwa dłużnika. Innymi słowy, nie ma przeszkód prawnych aby procedura sanacyjna finalnie miała skutek zbieżny z postępowaniem upadłościowym, czyli skutkowałą sprzedażą przedsiębiorstwa dłużnika i zakończeniem jego bytu prawnego. Dopuszczalność sprzedaży przedsiębiorstwa w postępowaniu restrukturyzacyjnym w istocie jest zgodną na praktyczną realizację hybrydowego postępowania, które toczyć się będzie w ramach ustawy – Prawo restrukturyzacyjne, lecz finalnie w skutkach może „ocierać się” o postępowanie upadłościowe. W tym zakresie tryby postępowania upadłościowego i postępowania restrukturyzacyjnego mają względem siebie charakter komplementarny, tworząc – zgodnie z zamysłem ustawodawcy – jedną, współgrającą całość.

Podstawowym narzędziem dla takich celów jest tzw. układ likwidacyjny (art. 159 p.r.). Polega on na tym, że również dochodzi do zawarcia układu z wierzycielami, lecz propozycje układowe przewidują ich zaspokojenie poprzez likwidację majątku dłużnika. W tym przypadku sprzedaż nie ma jednak skutku egzekucyjnego. Oznacza to przede wszystkim, że nabywca obejmuje majątek wraz z obciążeniami (np. nieruchomości wraz z hipotekami, maszyny z zastawami rejestrowymi, itp.). Warunki na jakich układ likwidacyjny zostanie przeprowadzony mogą być bardzo różne, gdyż ustawa nie wprowadza w zakresie w zasadzie żadnych restrykcji. W ramach postępowania restrukturyzacyjnego układ likwidacyjny jest więc nie tylko dopuszczalny, ale wręcz może być ukształtowany w ten sposób, że „przejęcie” całości majątku dłużnika nastąpi nie tylko przez samych wierzycieli, lecz także przez osoby trzecie. Praktyka pokazuje jednak, że jest to stosunkowo niepopularna forma restrukturyzacji dłużników.

Nie bez powodu zresztą postępowanie sanacyjne określa się jako hybrydę postępowania restrukturyzacyjnego i postępowania upadłościowego.

Ustawodawca dopuszcza bowiem takie ukształtowanie postępowania sanacyjnego, w ramach którego dojdzie do sprzedaży nawet całego przedsiębiorstwa dłużnika.

Odmiernym środkiem prawnym pozwalającym uzyskać zbieżny efekt jest skorzystanie z trybu z art. 323 p.r. Przepis ten przewiduje, że składniki mienia należące do dłużnika i wchodzące w skład masy sanacyjnej mogą zostać zbyte przez zarządcę, za zgodą sędziego-komisarza, który określa warunki ich zbycia. Co istotne, nie ma w tym zakresie mowy o tym, że sprzedaż może dotyczyć tylko małowartościowych składników, czy też jedynie nieistotnych z punktu widzenia przedmiotu działalności dłużnika. Co prawda w doktrynie można spotkać autorów forsujących tego rodzaju poglądy, lecz pozbawione są one oparcia w literze prawa. Należy więc uznać, że przedmiotem sprzedaży może być nawet całe przedsiębiorstwo dłużnika (zbiór wszystkich jego aktywów). W przeciwieństwie do układu likwidacyjnego, sprzedaż składników majątkowych dłużnika przez zarządcę wywołuje skutki jak sprzedaż dokonana przez syndyka w postępowaniu upadłościowym. W efekcie, zarządca sporządza oddzielny plan podziału dla wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na sprzedanym majątku, którzy uzyskują w ten sposób uprzywilejowaną pozycję. Z kolei dla nabywcy oznacza to, że otrzymuje on majątek „czysty”, a więc bez obciążeń.

Powyższe pokazuje, że choć bez wątplenia postępowanie upadłościowe, a zwłaszcza przygotowana likwidacja (pre-pack) zawsze zmierza do sprzedaży całego majątku dłużnika, to nie ma w tym zakresie monopolu. Likwidacja majątku może bowiem nastąpić także w ramach postępowania sanacyjnego. Od strony praktycznej należy to uznać za ciekawą alternatywę dla uczestników obrotu gospodarczego, która nie zyskała dotychczas większej popularności. Przepuszczalnie wynika to z postawy dłużników, którzy decydując się na postępowanie restrukturyzacyjne (sanacyjne) konieczne chcą zachować swój byt prawny, zaś sprzedaż przedsiębiorstwa traktują na kształt wrogiego przejęcia ze strony wierzyciela-konkurenta. Nie pomaga również postawa zarządców, obawiających się ryzyk prawnych związanych w szczególności ze sprzedażą całego majątku w trybie art. 323 p.r. Pozostaje zatem oczekiwać, że z biegiem czasu tendencja ta ulegnie zmianie, a postępowanie sanacyjne będzie traktowane jako równoległa dla postępowania upadłościowego (w tym pre-packu) procedura pozwalająca na sprzedaż przedsiębiorstwa sanowanego dłużnika. Przede wszystkim możliwość sprzedaży przedsiębiorstwa w trybie art. 323 p.r. to korzyść dla wierzycieli, gdyż koszty transakcji są znacznie niższe niż sprzedaży dokonywanej przez syndyka. Zamiast bowiem czekać na prawomocne umorzenie postępowania sanacyjnego i rozpoznanie uproszczonego wniosku o ogłoszenie upadłości (co w obecnym warunkach może nawet trwać rok), można dokonać transakcji w trybie art. 323 p.r. i podzielić tak uzyskane środki pomiędzy wierzycieli. Co więcej zarządca, z uwagi na to, że posiada kompetencje syndyka może dokonać niezbędnych redukcji zatrudnienia, co spowoduje, że atrakcyjność przedsiębiorstwa będzie jeszcze większa niż w przypadku pre packu. Nie bez znaczenia jest też fakt, że w czasie sanacji przedsiębiorstwo nie jest narażone na negatywne skutki postępowań egzekucyjnych, czego nie można zagwarantować w przypadku złożenia wniosku o pre pack.

Najlepszym przykładem tego, że zbyt długie oczekiwania na pre pack jest nieefektywne i prowadzi do porażki może być szeroko komentowany na rynku przykład księgarni Matras.

Należy więc uznać, że przedmiotem sprzedaży może być nawet całe przedsiębiorstwo dłużnika (zbiór wszystkich jego aktywów). W przeciwieństwie do układu likwidacyjnego, sprzedaż składników majątkowych dłużnika wywołuje skutki jak sprzedaż dokonana w postępowaniu upadłościowym.

Likwidacja majątku może bowiem nastąpić także w ramach postępowania sanacyjnego. Od strony praktycznej należy to uznać za ciekawą alternatywę dla uczestników obrotu gospodarczego, która nie zyskała dotychczas większej popularności.

# Patologia orzecznicza czy niewiara w zarządcę - 108 zarządów własnych i tylko 48 odebranych w sanacjach

> P. Zimmerman, O. Strzeżek

Postępowanie sanacyjne zostało przeznaczone dla dłużników wymagających głębokiej restrukturyzacji – niezależnie więc od poziomu sporności wierzytelności uprawniających do głosowania nad układem. Cel ten miał zostać osiągnięty przy zastosowaniu odpowiednich w okolicznościach danej sprawy działań sanacyjnych, tj. czynności prawnych i faktycznych zmierzających do poprawy sytuacji ekonomicznej dłużnika i mających na celu przywrócenie dłużnikowi zdolności do wykonywania zobowiązań. Do tych czynności można zaliczyć m.in. możliwość odstępowania od umów wzajemnych (bez względu na określony w nich tryb zmierzający do wcześniejszego rozwiązania danego kontraktu), ułatwienia w dokonaniu redukcji kadry pracowniczej, zbywanie zbędnego majątku – i to wszystko przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony dłużnika przed egzekucją.

Przyznanie dłużnikowi w toku postępowania sanacyjnego licznych gratyfikacji wymagało wprowadzenia regulacji zapobiegającej nadużywaniu ww. procedury przez dłużnika z pokrzywdzeniem wierzycieli. Dlatego też ustawodawca w art. 288 ust. 2 pr. restr. wprowadził zasadę, zgodnie z którą sąd, uwzględniając wnioski o otwarcie postępowania sanacyjnego, odbiera zarząd własny dłużnikowi i wyznacza zarządcę. Objęcie zarządu przez profesjonalistę trudniącego się zawodowo restrukturyzacją przedsiębiorstw miało stanowić gwarancję, że słuszne prawa wierzycieli, pracowników i nowych kontrahentów dłużnika nie doznają uszczerbku z powodu nieusprawiedliwionej ochrony interesów dłużnika za wszelką cenę. Jak czytamy w uzasadnieniu projektu ustawy – Prawo restrukturyzacyjne, dopiero „**w wyjątkowych przypadkach, gdy skuteczne przeprowadzenie postępowania sanacyjnego wymagać będzie osobistego udziału dłużnika lub jego reprezentantów, a jednocześnie dadzą oni gwarancję należytego sprawowania zarządu, sąd będzie mógł zezwolić dłużnikowi na wykonywanie zarządu w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłego zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa**”. Przedstawiona regulacja została wprowadzona w art. 288 ust. 3 pr. restr., jako wyjątek od zasady – odebrania dłużnikowi zarządu własnego w sanacji.

Zaprezentowana regulacja ustawowa pozostaje w opozycji do już powszechnej w tym względzie, jak pokazują badania, praktyki orzeczniczej. Zgodnie z wykazem przeprowadzonych restrukturyzacji w Polsce, sporządzonym na dzień 12 września 2018 r. – aż w 108 postępowaniach sanacyjnych (tj. 70,13%) zarząd został pozostawiony dłużnikowi, zaś jedynie w pozostałych 46 sanacjach (tj. 29,87%) zarząd ten zgodnie z generalną zasadą został dłużnikowi odebrany. Ustawowa zasada jest stosowana przede wszystkim w okręgu warszawskim, gdzie aż w 21 postępowaniach zarząd nad majątkiem dłużnika objął w pełni zarządca, zaś w 8 sanacjach sąd pozostawił zarząd własny dłużnikowi. Zamierzenia ustawodawcy w 100% realizuje okręg opolski (4 zarządy odebrane dłużnikowi), w którym „wyjątkowy przypadek” nie miał w ogóle miejsca.

Przyznanie dłużnikowi w toku postępowania sanacyjnego licznych gratyfikacji wymagało wprowadzenia regulacji zapobiegającej nadużywaniu ww. procedury przez dłużnika z pokrzywdzeniem wierzycieli.

Zgodnie z wykazem przeprowadzonych restrukturyzacji w Polsce, sporządzonym na dzień 12 września 2018 r. – aż w 108 postępowaniach sanacyjnych (tj. 70,13%) zarząd został pozostawiony dłużnikowi, zaś jedynie w pozostałych 46 sanacjach (tj. 29,87%) zarząd ten zgodnie z generalną zasadą został dłużnikowi odebrany.

Zasadę wyjątkowości z kolei nad wyraz stosuje okręg wrocławski, gdzie pozostawiono zarząd własny dłużnika w 17 postępowaniach, ani razu natomiast zarząd ten nie został mu odebrany. Na drugim miejscu znajduje się okręg poznański, w którym zarząd własny pozostawiono w 10 sanacjach, jedynie w 3 władzę nad majątkiem dłużnika sprawował w pełni zarządca. Podium zamyka okręg kaliski (9 zarządów własnych i 0 odebranych dłużnikowi). W pozostałych sądach (będą to okręgi: bydgoski, jeleniogórski, katowicki, krakowski, czy też gdański) również można zaobserwować zwiększoną praktykę pozostawiania zarządu własnego dłużnikowi w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłych czynności, w stosunku do odbierania mu tego zarządu, co miało niewątpliwie przełożenie na ostateczny wynik ukazany w przeprowadzonych badaniach.

Odmienne wykazy konstytuują liczbę postępowań restrukturyzacyjnych w podziale na poszczególne etapy. W postępowaniu sanacyjnym ze 161 otwartych postępowań, zatwierdzenie układu przez Sąd nastąpiło jedynie w 17 z nich. Zbyt częste pozostawianie dłużnikowi zarządu własnego stanowi zapewne jedną ze znaczących przyczyn takiego stanu rzeczy. Nadużywanie wyjątku skutkuje bowiem naruszeniem interesu wierzycieli oraz zniweczeniem zasady zrównoważonego interesu stron postępowania restrukturyzacyjnego. W tym miejscu konieczne jest zwrócenie uwagi na relację dłużnik – zarządca, w sytuacji pozostawienia zarządu dłużnikowi, na kanwie konkretnych przypadków. Immanentne znaczenie dla osiągnięcia sukcesu w postaci: przyjęcia układu na zgromadzeniu wierzycieli, jego zatwierdzenia przez sąd, a w konsekwencji wykonania układu - ma właśnie współpraca przywołanych podmiotów.

W jednym z otwartych postępowań sanacyjnych wobec podmiotu trudniącego się sprzedażą hurtową i detaliczną pojazdów samochodowych zarząd został pozostawiony dłużnikowi nawet bez zgłoszenia rzeczowego wniosku. Współpraca z reprezentantem dłużnej spółki nie była poprawna. Dłużnik nie przystąpił do realizacji planu restrukturyzacyjnego, nie dokonywał stopniowej spłaty wierzycieli, ani sprzedaży lokali należących do spółki. Dłużnik nie regulował zobowiązań powstałych po otwarciu postępowania sanacyjnego, a także nie udzielał zarządcy wyjaśnień pozwalających na przedstawienie szczegółowej informacji o zobowiązaniach nieuregulowanych po otwarciu postępowania. Dłużnik nie przekazywał zarządcy informacji o stanie kasy oraz środków na rachunkach bankowych spółki, co pozbawiło zarządcę możliwości zrealizowania ustawowego obowiązku sporządzenia sprawozdań z czynności oraz sprawozdań rachunkowych za kolejne okresy trwania postępowania. Nie doszłoby do takiej sytuacji, gdyby zarząd nad majątkiem został dłużnikowi odebrany, a zarządca miał w pełni dostęp do rachunków spółki i niezbędnych dokumentów finansowych. Ograniczenie tego dostępu z uwagi na pozostawienie zarządu w zakresie czynności nieprzekraczających zwykłego zarządu skutecznie uniemożliwiło sporządzanie wymaganych sprawozdań, a także dokonywanie innych czynności wymaganych prawem. W konsekwencji dłużnik utracił zdolność do wykonywania zobowiązań finansowych powstałych po otwarciu postępowania oraz zobowiązań nieobjętych układem, wobec czego postępowanie zostało umorzone.

Nadużywanie wyjątku skutkuje bowiem naruszeniem interesu wierzycieli oraz zniweczeniem zasady zrównoważonego interesu stron postępowania restrukturyzacyjnego.

Immanentne znaczenie dla osiągnięcia sukcesu w postaci: przyjęcia układu na zgromadzeniu wierzycieli, jego zatwierdzenia przez sąd, a w konsekwencji wykonania układu - ma właśnie współpraca przywołanych podmiotów.

Jeszcze trudniejsze okazały się postępowania sanacyjne z jednoczesnym pozostawieniem zarządu własnego dłużnikowi, w sytuacji gdy dany zarządca jest wybrany przez sąd wbrew woli dłużnika (gdy ten sam wnioskował o wyznaczenie innego podmiotu w roli zarządcy). W praktyce dochodziło do sytuacji, w której dłużnik sabotował działania zarządcy poprzez próbę wynoszenia dokumentów księgowych, wypowiedzenia umowy o pracę głównej księgowej, a nawet zmianę samej siedziby spółki. Działania te doprowadziły do złożenia przez zarządcę wniosku o umorzenie postępowania, a następnie ogłoszenia upadłości spółki. Praktyka działań dłużnika w ramach pozostawionego zarządu własnego ukazuje, że następuje to z pokrzywdzeniem interesu wierzycieli, zaś rola zarządcy ogranicza się do sporadycznego żądania od dłużnika ogólnych danych, które nie urzeczywistniają w pełni sytuacji majątkowej dłużnika.

Oczywiście w praktyce zdarzają się sytuacje, w których zostają zrealizowane przesłanki uzasadnionego odstąpienia od reguły odebrania zarządu dłużnikowi wymienione w art. 288 ust. 3 pr. restr. Z taką sytuacją mieliśmy do czynienia ze spółką prowadzącą działalność w zakresie sprzedaży hurtowej niewyspecjalizowanej. Zdobyta wiedza oraz doświadczenie osób zarządzających spółką pozwoliły utrzymać kontakty z podmiotami zagranicznymi. W konsekwencji dłużnik zachował część dotychczasowych kontrahentów, pozyskał nowych, osiągnął profity z działalności gospodarczej, nie stracił płynności finansowej w regulowaniu bieżących zobowiązań po otwarciu postępowania sanacyjnego. Zarządca nie miał żadnych zastrzeżeń, co do współpracy z dłużnikiem. To co było znamienne dla tego postępowania to okoliczność, że spółka była tylko zagrożona niewypłacalnością, a nie niewypłacalna, tym samym ryzyko pokrzywdzenia wierzycieli było mniejsze.

Podkreślenia wymaga fakt, że z uwagi właśnie na korzyści płynące z postępowania sanacyjnego, wystąpienie stanu niewypłacalności podmiotu wymaga rzetelniejszego rozważenia możliwości zastosowania wyjątku i pozostawienia zarządu własnego dłużnikowi. W tej sytuacji istnieje zwiększone ryzyko, że zarządca nie będzie sprawował efektywnie swej funkcji, co już dotychczasowe przypadki ukazały. Doradca restrukturyzacyjny sprawując stanowisko zarządy, jako osoba z zewnątrz winien mieć większe mechanizmy kontroli nad działalnością podejmowaną przez dłużnika. Dopiero swobodne nieograniczone zapoznanie się z dokumentacją dłużnika, dostępem do kont, rachunków zezwoli na należyte wykorzystanie narzędzi sanacyjnych i spełnienie celu postępowania restrukturyzacyjnego.

Należy też zwrócić uwagę na trafne spostrzeżenia Sędziego Sądu Rejonowego w Warszawie Cezarego Zalewskiego poczynione w „Doradcy restrukturyzacyjnym”, że „sąd restrukturyzacyjny podejmujący decyzję w konkretnej sprawie powinien być świadomy, że przez swoje rozstrzygnięcie wpływa nie tylko na przebieg konkretnego postępowania, ale równocześnie w sposób bardzo wymierny i konkretny kształtuje podstawę uczestników w innych sprawach. Jeżeli dłużnicy nabiorą przekonania, że prawdopodobieństwo pozostawienia zarządu własnego w postępowaniu sanacyjnym jest wysokie, to stracą motywację do inicjowania postępowań układowych” (Zalewski 2016) – co w konsekwencji doprowadzi do nadużywania procedury sanacyjnej przez dłużnika z pokrzywdzeniem wierzycieli.

Praktyka działań dłużnika w ramach pozostawionego zarządu własnego ukazuje, że następuje to z pokrzywdzeniem interesu wierzycieli, zaś rola zarządcy ogranicza się do sporadycznego żądania od dłużnika ogólnych danych, które nie urzeczywistniają w pełni sytuacji majątkowej dłużnika.

Doradca restrukturyzacyjny sprawując stanowisko zarządy, jako osoba z zewnątrz winien mieć większe mechanizmy kontroli nad działalnością podejmowaną przez dłużnika

#### Zalety pozostawienia zwykłego zarządu:

- Większa płynność w dalszej działalności przedsiębiorstwa po otwarciu sanacji, mniejszy spadek przychodów z bieżącej działalności. Uniknięcie chaosu organizacyjnego;
- Możliwość prowadzenia restrukturyzacji dużych podmiotów o skomplikowanej strukturze, które prowadzą działalność na obszarze całego kraju;
- Możliwość prowadzenia restrukturyzacji podmiotów, które prowadzą działalność w specjalistycznych branżach, wymagających specjalistycznej wiedzy (np. produkcja kominów ceramicznych);
- Przydatne przy prowadzeniu restrukturyzacji, w sytuacjach kiedy Dłużnik ma niewielką liczbę wierzycieli, z którymi ma osobiste relacje i z którymi może się porozumieć;
- Zarządca może się skupić na podstawowych czynnościach i dokumentach związanych z postępowaniem, tj. przygotowaniem spisów/planu restrukturyzacyjnego, a nie zarządzaniem przedsiębiorstwem (ogranicza się on do kontroli).

#### Wady:

- Brak pewności czy Dłużnik przekazuje Zarządcy wszystkie istotne informacje, m.in. dalsze prowadzenie księgowości przez spółkę powoduje, że może ona „ukrywać” pewne dane przed zarządcą;
- Ograniczone możliwości wpływania na bieżącą działalność gospodarczą Dłużnika;
- Ograniczone możliwości wyciągania konsekwencji wobec pracowników Dłużnika, którzy mieli wpływ na jego kiepską kondycję finansową;
- Ryzyko podejmowania przez Zarząd prób wyprowadzenia części majątku;
- Istnieje możliwość, że wierzyciele nie będą chcieli współpracować z zarządem dłużnika który doprowadził spółkę na skraj niewypłacalności;
- Brak zrozumienia specyfiki restrukturyzacji przez pracowników spółki;
- Problemy z określeniem zakresu zwykłego zarządu.

### Analiza statystyczna i wnioski z niej płynące.

Badając zależność skuteczności postępowania sanacyjnego z zarządem własnym i z zarządem odebrany dochodzimy do bardzo ciekawych wniosków: powierzenie zarządu własnego nie wpływa na skuteczność zawierania układów, bowiem zarówno 5 układów przyjętych w 46 otwartych postępowaniach z odebraniem zarządcy jak i 12 układów przyjętych w 108 postępowaniach z zarządem własnym to 11% otwartych postępowań w obu wypadkach.

Odebranie zarządu pozostaje zatem bez wpływu na decyzję wierzycieli, ma jednak istotny wpływ jak się okazuje na to czy do głosowania w ogóle dojdzie – otóż udział umorzeń w ogólnej licznie 46 sanacji otwartych z zarządem odebrany to 22 czyli aż 48% , natomiast przy zarządzie własnym to zaledwie 18 postępowań ze 108 czyli 17% otwartych sanacji.

Można z tego wyciągnąć na razie tylko jeden wniosek: zarządcy skłonni są szybciej i bardziej zdecydowanie oceniać sytuację jako nie dającą nadziei na dalsze prowadzenie postępowania. Sam dłużnik natomiast wydaje się chronić za wszelką cenę przed umorzeniem postępowania. Konstatacja ta sama w sobie pozostaje bez większego wpływu na odpowiedź czy korzystniejszy dla wierzycieli jest zarząd własny czy odebrany. O tym bowiem dowiemy się dopiero za 2-3 lata, kiedy będzie znany końcowy wynik wszystkich otwartych w latach 2016-2017 postępowań. Wtedy bowiem będzie wiadomo ile z postępowań będących wciąż w toku skończyło się ostatecznie umorzeniem a ile przyjęciem układu. Jeżeli okaże się że współczynnik umorzeń nadal będzie istotnie większy po stronie zarządu odebranego – ustawodawca będzie musiał przemyśleć sensowność tej instytucji i rozważyć zmianę ustawy tak aby odebranie zarządu stało się wyjątkiem a nie zasadą. Jeżeli okaże się że współczynniki te w dłuższym okresie czasu się wyrównują – to w zestawieniu z badaniem wyników stopnia zaspokojenia wierzycieli w postępowaniu upadłościowym następującym po umorzonych sanacji da to solidne podstawy do likwidacji wyjątku w postaci zarządu własnego. Dlaczego? Otóż już dzisiaj można jednoznacznie stwierdzić, iż każdy miesiąc trwania sanacji odbywa się kosztem wierzycieli i im dłużej trwa sanacja tym mniejsze szanse na ich zaspokojenie. Przedłużanie się postępowań sanacyjnych do ustawowych 12 miesięcy lub dłużej ma sens dla wierzycieli tylko wtedy gdy końcowym efektem jest przyjęcie i wykonanie układu. Jeżeli zatem zapewniany przez zarząd własny dłuższe trwanie postępowań sanacyjnych ostatecznie nie będzie skutkowało większym procentem zawieranych układów to będzie oznaczało nieefektywność tej drogi i jej szkodliwość dla interesu wierzycieli. Ale na ostateczną odpowiedź musimy poczekać.

Odebranie zarządu pozostaje zatem bez wpływu na decyzję wierzycieli, ma jednak istotny wpływ jak się okazuje na to czy do głosowania w ogóle dojdzie.

Można z tego wyciągnąć na razie tylko jeden wniosek: zarządcy skłonni są szybciej i bardziej zdecydowanie oceniać sytuację jako nie dającą nadziei na dalsze prowadzenie postępowania.

### Bibliografia:

Cezary Zalewski, Zarząd Własny Dłużnika w postępowaniu sanacyjnym, Doradca restrukturyzacyjny nr. 6 (4.2016), s. 62.



## Przejęcie przedmiotu zastawu rejestrowego przez zastawnika w toku sanacji

> B. Sierakowski, A. Witowska

Postępowanie sanacyjne ze swej istoty w znacznym stopniu ogranicza możliwości dochodzenia praw wierzycieli. Wynika to przede wszystkim z faktu, że na mocy przepisów ustawy - prawo restrukturyzacyjne, postępowania egzekucyjne skierowane do majątku dłużnika wchodzącego w skład masy sanacyjnej wszczęte przed dniem otwarcia postępowania sanacyjnego ulegają zawieszeniu z mocy prawa z dniem otwarcia postępowania (art. 312 ust. 4 p.r.). Należy jednak zwrócić uwagę, na inne sposoby realizacji praw wierzycieli, wśród których można wymienić między innymi przejęcie przedmiotu zastawu rejestrowego na własność. Poniżej zostanie przedstawiona problematyka dopuszczalności przejęcia przedmiotu zastawu rejestrowego przez zastawnika w toku postępowania sanacyjnego prowadzonego wobec zastawcy.

W ramach wstępu, należy wyjaśnić, że zastaw rejestrowy jest ograniczonym prawem rzeczowym, którego ustanowienie jest sformalizowane, a informacja o którym jest powszechnie dostępna w rejestrze zastawów. Zastaw rejestrowy pozwala wierzycielowi (zastawnikowi) zaspokoić się z przedmiotu zastawu bez względu na to, czyją stał się własnością. Realizacja zaspokojenia interesu wierzyciela przewiduje co do zasady zaspokojenie z przedmiotu zastawu rejestrowego w drodze egzekucji sądowej. Niemniej ustawodawca przewidział także inne formy zaspokojenia zastawnika z przedmiotu zastawu rejestrowego. Zgodnie z przepisami ustawy o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów umowa zastawnicza może przewidywać możliwość zaspokojenia zastawnika przez przejęcie przez niego na własność przedmiotu zastawu rejestrowego. Podkreślenia wymaga, że takie uprawnienie musi być zastrzeżone wprost w treści umowy zastawniczej.

Zatem jeżeli po otwarciu postępowania sanacyjnego, niedopuszczalne jest prowadzenie sądowego postępowania egzekucyjnego z przedmiotu zastawu, to należy rozważyć w jaki inny sposób zastawnik może uzyskać zaspokojenie. Przede wszystkim interesuje nas, czy zastawnik może przejąć na własność przedmiot zastawu rejestrowego po otwarciu tego postępowania wobec dłużnika. Należy wskazać, że układ nie obejmuje wierzytelności zabezpieczonej na mieniu dłużnika zastawem rejestrowym w części znajdującej pokrycie w wartości przedmiotu zabezpieczenia, chyba że wierzyciel wyraził zgodę na objęcie jej układem. Zatem taka wierzytelność podlega zaspokojeniu poza ramami układu. Z tego już względu należy uznać, że zastawnik może co do zasady korzystać z innych form zaspokojenia, a w tym również skorzystać z postanowienia umowy zastawniczej w przedmiocie przejęcia przedmiotu zastawu.

Należy jednak zwrócić uwagę, na inne sposoby realizacji praw wierzycieli, wśród których można wymienić między innymi przejęcie przedmiotu zastawu rejestrowego na własność.

Zastawnik może co do zasady korzystać z innych form zaspokojenia, a w tym również skorzystać z postanowienia umowy zastawniczej w przedmiocie przejęcia przedmiotu zastawu.

Kolejno należy zwrócić uwagę na brzmienie art. 312 ust. 4 p.r., który mówi o niedopuszczalności prowadzenia egzekucji po otwarciu postępowania sanacyjnego. Wykładnia ww. przepisu nie może odnosić się do wszelkich form zaspokojenia wierzyciela, ale tylko do realizacji praw wierzyciela w trybie przepisów procedury cywilnej o postępowaniu egzekucyjnym. Rozciąganie dyspozycji ww. regulacji na wszelkie inne formy zaspokojenia wierzyciela byłoby interpretacją zbyt szeroką i bardzo krzywdzącą dla wierzycieli.

Istotna jest również okoliczność, że ustawodawca w ustawie – prawo restrukturyzacyjne, wprost uregulował przypadki w których wierzyciel napotyka ograniczenia w możliwości zaspokojenia swoich wymagalnych roszczeń wbrew woli dłużnika. Takie ograniczenie dotyczy między innymi możliwości umorzenia wierzytelności skutek potrącenia (art. 252 p.r.). Zatem brak podobnego uregulowania w zakresie przejmowania przedmiotu zastawu na własność przez zastawnika, należy zapatrywać jako przyzwolenie na wyżej wskazaną formę zaspokajania zastawnika. Dodatkowym argumentem na rzecz dopuszczalności przejęcia zastawu rejestrowego są przepisy prawa upadłościowego, gdzie możliwość przejęcia przedmiotu zastawu na własność nie została wyłączona, ale ograniczona. Skoro zaś żadnych ograniczeń nie ma w prawie restrukturyzacyjnym, to oznacza, że prawa zastawnika korzystają z ochrony w pełnym zakresie.

Dodatkowym argumentem na rzecz dopuszczalności przejęcia zastawu rejestrowego są przepisy prawa upadłościowego, gdzie możliwość przejęcia przedmiotu zastawu na własność nie została wyłączona, ale ograniczona.



## „Zarząd własny” – czy relacje zarządcy z zarządem zawsze muszą być trudne?

> H. Zieliński, M. Waberski

Pytanie o to, jak uregulować relacje zarządcy w postępowaniu sanacyjnym z organami restrukturyzowanej spółki jest szczególnie istotne. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że poprawne ułożenie wzajemnych stosunków i współpraca „restrukturyzowanego” z zarządcą jest podstawowym warunkiem powodzenia całego procesu.

W zakresie relacji zarządcy ze spółką w restrukturyzacji należy odróżnić dwie podstawowe sytuacje. Często bowiem zdarza się, że doradca restrukturyzacyjny świadczy usługi doradztwa restrukturyzacyjnego zgodnie z art. 2 ust. 2 i 3 ustawy o licencji doradcy restrukturyzacyjnego (t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 883) jeszcze na przedpolu złożenia wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego, a następnie zostaje w sposób wiążący wskazany na zarządcę przez dłużnika, którego wniosek poparty jest odpowiednią większością wierzycieli wyrażającej się w sumie wierzytelności (możliwość taką wprost przyznaje art. 51 ust. 2 p.r.). Także w przypadku, gdy wniosek dłużnika o powołanie zarządcy nie jest poparty odpowiednią reprezentacją wierzycieli, to sąd zwykle i tak powołuje na zarządcę osobę wskazaną przez dłużnika, który chce kontynuować współpracę z konkretnym doradcą restrukturyzacyjnym, któremu ufa (taka sytuacja miała miejsce np. w przyspieszonym postępowaniu układowym spółki GetBack S.A.). W takiej sytuacji, relacje spółki z zarządcą zazwyczaj układają się prawidłowo. Zarządca zna już bowiem sytuację spółki i może precyzyjnie ustalić zakres zwykłego zarządu, skupiając się na sprawowaniu czynności nadzorczych.

Oczywiście, dalsza współpraca zarządcy ze spółką, której doradzał on na etapie przedsądowym, może budzić obawy wierzycieli. Nakłada to na zarządcę ciężar przekonania wierzycieli, że działa on w ich najlepszym interesie i jest podmiotem w pełni niezależnym od dłużnika. Zarządca, którego jeszcze przed otwarciem postępowania sanacyjnego łączyła z dłużnikiem współpraca w zakresie świadczonych usług doradztwa restrukturyzacyjnego, powinien zatem pamiętać, iż z dniem otwarcia postępowania kończy się ich wzajemna relacja oparta na schemacie usługodawca-klient. Od tego momentu dłużnik i zarządca muszą współpracować nie tylko w celu przywrócenia dłużnika do sytuacji sprzed kryzysu, ale również w celu zabezpieczenia słuszych interesów wierzycieli uczestniczących w postępowaniu. Mając to na uwadze, w przypadku różnicy poglądów dłużnika i zarządcy w trakcie postępowania, decydujący powinien być zawsze głos zarządcy.

Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że poprawne ułożenie wzajemnych stosunków i współpraca restrukturyzowanego z zarządcą jest podstawowym warunkiem powodzenia całego procesu.

Dalsza współpraca zarządcy ze spółką, której doradzał on na etapie przedsądowym, może budzić obawy wierzycieli. Nakłada to na zarządcę ciężar przekonania wierzycieli, że działa on w ich najlepszym interesie i jest podmiotem w pełni niezależnym od dłużnika

Z pewnością odmiennie będzie natomiast wyglądać współpraca zarządcy z dłużnikiem jeżeli zostanie on wyznaczony „odgórnie” przez sąd. W takim wypadku wiele zależy od nastawienia i mentalności reprezentantów dłużnika, wielu z nich nie może się bowiem pogodzić z utratą kontroli nad spółką oraz faktem, że ich czynnością będą nadzorowane przez osobę z zewnątrz. Stosunkowo dobrą sytuacją w tym układzie jest ta, w której dłużnikowi rzeczywiście zależy na restrukturyzacji. Mimo bowiem napiętych stosunków we wzajemnych relacjach, które zdecydowanie nie służą sprawnej restrukturyzacji, zarządca nie musi się obawiać, że dłużnik dokona za jego plecami czynności zmierzających do uszczuplenia majątku, mających na celu realizację partykularnych interesów reprezentantów dłużnika bądź osób w inny sposób z nim powiązanych. Traktowanie zarządcy jako przeciwnika, nieudostępnianie mu informacji, czy podważanie jego kompetencji może być przejawem nieznanym procesowi restrukturyzacji przez dłużnika. Relacje te mogą „uspokoić się” na dalszym etapie postępowania, kiedy dłużnik zauważy pierwsze efekty działań zarządcy.

Zdarzają się jednak sytuacje, w których dłużnik nie tylko nie wskazuje we wniosku zarządcy, z którym chciałby współpracować, ale sam wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego składa jedynie dla przedłużenia agonii przedsiębiorstwa, nie wierząc w możliwość restrukturyzacji. Antagonizmy pomiędzy zarządcą a dłużnikiem nie dają szans poprawy sytuacji ekonomicznej, a dłużnik na wszelkie sposoby stara się za plecami zarządcy wyprowadzić z przedsiębiorstwa jak najwięcej majątku. Taka sanacja nigdy nie będzie miała szans powodzenia.

Reasumując, powodzenie postępowania sanacyjnego nie zależy wyłącznie od złożenia wniosku restrukturyzacyjnego w odpowiednim czasie, gdyż na efektywność tego postępowania duży wpływ ma podjęcie przez dłużnika starań o znalezienie doradcy restrukturyzacyjnego, z którym dłużnik chciałby dalej współpracować. Takie przygotowanie procesu restrukturyzacji już na samym początku eliminuje bowiem niebezpieczeństwo powstania „trudnych” relacji zarządcy z dłużnikiem.

Traktowanie zarządcy jako przeciwnika, nieudostępnianie mu informacji, czy podważanie jego kompetencji może być przejawem nieznanym procesowi restrukturyzacji przez dłużnika.

## Zwolnienia grupowe w sanacji

> M. Kos-Sroka, B. Sierakowski

Uchwalenie Prawa restrukturyzacyjnego odbiło się szerokim echem nie tylko wśród przedsiębiorców, którzy z uwagi na swoją sytuację finansową i ekonomiczną zostali objęci procedurami insolwencyjnymi, ale także pośród osób trzecich, które pozostają z dłużnikiem w określonych relacjach prawnych. Idzie bowiem o to, że restrukturyzacja – a już szczególnie postępowanie sanacyjne – w sposób dość drastyczny ingeruje nie tylko w stosunki prawne pomiędzy dłużnikiem i jego kontrahentami, ale również w relacje na linii pracodawca-pracownik.

Z punktu widzenia pracowników to właśnie postępowanie sanacyjne rodzi najdalej idące konsekwencje w zakresie ochrony ich praw. Zarządca bowiem, podobnie jak syndyk, może dokonywać wypowiedzi umów o pracę w uproszczonym trybie. Podstawę prawną takiego działania stanowi art. 300 p.r. Zgodnie z tym przepisem, otwarcie postępowania sanacyjnego wpływa na stosunki pracy i wywołuje w zakresie praw i obowiązków pracownika i pracodawcy takie same skutki jak ogłoszenie upadłości, przy czym uprawnienia syndyka wykonuje zarządca. Szczególne uprawnienia zarządcy to m.in. możliwość wypowiedzenia umów o pracę z osobami pozostającymi pod szczególną ochroną (przykładowo: osoby w wieku przedemerytalnym, osoby w okresie ciąży, urlopu macierzyńskiego lub wychowawczego). Uzasadnienia dla tak daleko idącej modyfikacji ochrony trwałości stosunku pracy i znacznego ograniczenia praw pracowników w postępowaniu sanacyjnym należy upatrywać w trudnej sytuacji gospodarczej pracodawcy oraz konieczności ochrony wierzycieli. Nie oznacza to jednak, że zarządca może zwolnić każdego pracownika w oparciu o dowolnie ustalone kryterium. Podstawowy jest tu plan restrukturyzacyjny, w którym należy określić precyzyjnie zasady zwalniania pracowników, w szczególności: liczbę pracowników objętych zamiarem zwolnienia, okres, w którym nastąpi takie zwolnienie oraz proponowane kryteria zwalniania pracowników. Jest to z perspektywy pracownika kluczowe, bowiem to właśnie przyczyna rozwiązania stosunku pracy stanowi ewentualną możliwość dochodzenia przed sądem pracy zasadności i słuszności przyjętych zasad, a nie ocena potrzeby zwalniania pracowników przez zarządcę. Kryteria zwolnienia powinny być konkretne, znajdujące potwierdzenie w faktach, a przede wszystkim zrozumiałe dla pracownika.

Z punktu widzenia pracowników to właśnie postępowanie sanacyjne rodzi najdalej idące konsekwencje w zakresie ochrony ich praw. Zarządca bowiem, podobnie jak syndyk, może dokonywać wypowiedzi umów o pracę w uproszczonym trybie.

Nie oznacza to jednak, że zarządca może zwolnić każdego pracownika w oparciu o dowolnie ustalone kryterium. Podstawowy jest tu plan restrukturyzacyjny, w którym należy określić precyzyjnie zasady zwalniania pracowników

Sformułowanie kryteriów doboru pracowników do zwolnień to jednak nie wszystko. Zarządca musi bowiem pamiętać, że zwalniając określoną liczbę pracowników może wpaść w reżim przepisów o tzw. zwolnieniach grupowych. Mowa tu o ustawie z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników (Dz.U. Nr 90, poz. 844 wraz z późn. zm). Przypomnijmy, że przesłankami zastosowania zwolnienia grupowego są: podanie przez pracodawcę przyczyny niedotyczącej pracownika jako powodu wypowiedzenia oraz konkretna liczba zatrudnionych u tego pracodawcy pracowników. Zwolnienia w trybie ustawy o zwolnieniach grupowych mają charakter grupowy bądź indywidualny, w zależności od liczby zwalnianych w 30 dniowym okresie rozliczeniowym. Zwolnienie grupowe występuje, jeżeli obejmuje co najmniej: 10 pracowników, gdy pracodawca zatrudnia mniej niż 100 pracowników, 10% pracowników, gdy pracodawca zatrudnia więcej niż 100, ale mniej niż 300 pracowników i 30 pracowników, gdy pracodawca zatrudnia co najmniej 300 lub więcej pracowników. Możliwe są także sytuacje, w których ustawa o zwolnieniach grupowych znajdzie zastosowanie przy rozstaniu się pracodawcy z jednym pracownikiem, jeśli zatrudnia on co najmniej 20 pracowników oraz zwolnienie następuje z przyczyn niedotyczących pracownika.

**Zarządca, jako podmiot posiadający uprawnienia pracodawcy, jest zobowiązany do poinformowania związków zawodowych (bądź przedstawicieli pracowników, jeśli u danego pracodawcy nie działają związki zawodowe) o zamiarze przeprowadzenia zwolnienia grupowego, a następnie do przeprowadzenia konsultacji, w tym także możliwości uniknięcia lub zmniejszenia skali zwolnień.** Na zawarcie porozumienia lub wydanie regulaminu, dotyczącego zwolnienia grupowego, zarządca **ma 20 dni** od dnia zawiadomienia o zamierzonych działaniach.

Z drugiej strony ustawa Prawo restrukturyzacyjne nakłada na zarządcę obowiązek złożenia sędziemu-komisarzowi planu restrukturyzacyjnego w terminie **30 dni** od dnia otwarcia postępowania sanacyjnego. Na pierwszy wzięty rzut oka można stwierdzić, że mamy do czynienia ze sprzecznymi normami prawnymi, gdyż ustawodawca w planie restrukturyzacyjnym nakazuje określić zasady zwolnień grupowych, zaś te – zanim znajdą formalny wyraz w postaci złożonego w sądzie planu restrukturyzacyjnego – muszą być skonsultowane ze związkami zawodowymi. W praktyce więc, ze względu na złożoność i czasochłonność tego procesu, przeprowadzenie trybu konsultacyjnego w większym przedsiębiorstwie i złożenie kompletnego planu restrukturyzacyjnego, obejmującego zwolnienia grupowe, będzie wymagało od zarządcy znacznego nakładu pracy, a finalnie może okazać się niewykonalne w wyznaczonych ustawowo terminach. W przypadku konieczności przeprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia w ramach zwolnień grupowych, ratunkiem dla zarządcy może okazać się możliwość przedłużenia przez sędziego-komisarza terminu na złożenie planu restrukturyzacyjnego do 3 miesięcy. Wydaje się, że w dużym przedsiębiorstwie wymagającym dla swej sanacji głębokiej redukcji zatrudnienia, wydłużenie terminu na złożenie planu restrukturyzacyjnego będzie rozwiązaniem najbardziej optymalnym.

Zarządca musi bowiem pamiętać, że zwalniając określoną liczbę pracowników może wpaść w reżim przepisów o tzw. zwolnieniach grupowych.

W przypadku konieczności przeprowadzenia restrukturyzacji zatrudnienia w ramach zwolnień grupowych, ratunkiem dla zarządcy może okazać się możliwość przedłużenia przez sędziego-komisarza terminu na złożenie planu restrukturyzacyjnego do 3 miesięcy.

# Sprawozdawczość finansowa w sanacji

> Z. Marciniak, P. Kempieński

**Otwarcie postępowania sanacyjnego nie wpływa zasadniczo na zakres obowiązków sprawozdawczych restrukturyzowanych podmiotów. Zmianie ulega natomiast osoba kierownika jednostki.**

## Sporządzanie sprawozdania

Do sporządzenia sprawozdania finansowego zostały zobowiązane podmioty, które zgodnie z ustawą o rachunkowości (u.o.r.) zobligowano do prowadzenia ksiąg rachunkowych, a także te, które samodzielnie wybrały jako sposób ewidencjonowania pełne księgi rachunkowe. Do powyższego grona, zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 1 u.o.r., należą obligatoryjnie m.in. spółki prawa handlowego (osobowe i kapitałowe).

Zgodnie z art. 52 ust. 1 u.o.r. osobą odpowiedzialną za sporządzenie rocznego sprawozdania finansowego oraz jego przedstawienie właściwym organom jest kierownik jednostki (termin na sporządzenie sprawozdania wynosi 3 miesiące od dnia bilansowego), który zapewnia również spełnienie przez sprawozdania wymagań wynikających z ustawy (art. 4a ust. 1 u.o.r.). Sprawozdanie finansowe składa się z bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej (art. 45 ust. 2 u.o.r.).

W związku z powyższym kluczowe jest ustalenie kto sprawuje funkcję kierownika jednostki w trakcie postępowania sanacyjnego. Pojęcie kierownika jednostki zostało zdefiniowane w art. 3 ust. 1 pkt 6 u.o.r., w myśl którego kierownikiem jednostki jest m.in. zarządca ustanowiony w postępowaniu restrukturyzacyjnym.

W postępowaniu sanacyjnym kierownikiem jednostki jest więc wyznaczony przez sąd zarządca. Nie zmienia tego zezwolenie dłużnikowi przez sąd na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłego zarządu (art. 288 ust. 3 ustawy – Prawo restrukturyzacyjne (p.r.)). Czynności związane z przygotowaniem i złożeniem sprawozdania finansowego należy bowiem uznać za przekraczające czynności zwykłego zarządu.

Realizacja obowiązków sprawozdawczych wynika również z art. 54 ust. 1 p.r., zgodnie z którym zarządca wykonuje obowiązki sprawozdawcze, które ciąży na dłużniku. Zarządca nie odpowiada jednak za opóźnienia w realizacji tych obowiązków, jeżeli spowodowane są nieprzekazaniem mu dokumentacji lub przekazaniem dokumentacji niekompletnej lub nierzetelnej.

## Podpisanie i zatwierdzenie sprawozdania

Sporządzone sprawozdanie wymaga podpisu. Zgodnie z art. 52 ust. 2 u.o.r. sprawozdanie finansowe podpisuje osoba, której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz kierownik jednostki.

W powyższym przepisie przewidziano możliwość odmówienia złożenia podpisu pod sprawozdaniem finansowym. Odmowa wymaga jednak załączenia pisemnego uzasadnienia dołączonego do sprawozdania.

W postępowaniu sanacyjnym kierownikiem jednostki jest więc wyznaczony przez sąd zarządca. Nie zmienia tego zezwolenie dłużnikowi przez sąd na wykonywanie zarządu nad całością lub częścią przedsiębiorstwa w zakresie nieprzekraczającym zakresu zwykłego zarządu

W powyższym przepisie przewidziano możliwość odmówienia złożenia podpisu pod sprawozdaniem finansowym. Odmowa wymaga jednak załączenia pisemnego uzasadnienia dołączonego do sprawozdania.

W praktyce zarządca może skorzystać z tej regulacji w sytuacji, gdy postępowanie sanacyjne zostało otwarte w trakcie roku obrotowego (w szczególności pod jego koniec). W takim przypadku zarządca nie miał bowiem wpływu na prowadzoną przed otwarciem postępowania sanacyjnego ewidencję księgową, natomiast po jego otwarciu możliwość dokonania stosownych korekt jest z wielu względów utrudniona.

Otwarcie postępowania sanacyjnego (inaczej niż w przypadku ogłoszenia upadłości) nie wyłącza obowiązku zatwierdzenia sprawozdania finansowego - zgodnie z art. 53 ust. 1 u.o.r. podlega ono zatwierdzeniu przez organ zatwierdzający (nie później niż 6 miesięcy od dnia bilansowego). Postępowanie sanacyjne nie wpływa również na obowiązek badania sprawozdania przez biegłego rewidenta.

#### Złożenie sprawozdania w rejestrze oraz urzędzie skarbowym

Stosownie do art. 69 ust. 1 u.o.r. kierownik jednostki składa roczne sprawozdanie finansowe we właściwym rejestrze sądowym wraz ze sprawozdaniem z badania, jeżeli podlegało ono badaniu, jak również odpis uchwały lub postanowienia organu zatwierdzającego o zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego, a także podziale zysku lub pokryciu straty, w terminie 15 dni od dnia zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego.

Zgodnie z kolei z art. 27 ust. 2 ustawy o CIT przewidziany został obowiązek przekazania rocznego sprawozdania finansowego do urzędu skarbowego w terminie 10 dni od daty jego zatwierdzenia. Jednakże w dniu 1 października 2018 r. weszła w życie nowelizacja niniejszego artykułu, zgodnie z którą z grupy podatników zobowiązanych do składania sprawozdań finansowych zostały wyłączone podmioty wpisane do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Obowiązani do złożenia sprawozdania finansowego do urzędu skarbowego, których sprawozdania podlegają badaniu, powinni również przekazać sprawozdanie z badania. Natomiast spółki powinny także złożyć odpis uchwały zgromadzenia zatwierdzającej sprawozdanie finansowe.

Otwarcie postępowania sanacyjnego nie wyłącza obowiązku zatwierdzenia sprawozdania finansowego - zgodnie z art. 53 ust. 1 u.o.r. podlega ono zatwierdzeniu przez organ zatwierdzający.





ZIMMERMAN FILIPIAK  
RESTRUKTURYZACJA

**Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja S.A.** powstała w odpowiedzi na potrzeby firm w kryzysie, wierzycieli oraz sądów restrukturyzacyjnych. Jesteśmy doradcami restrukturyzacyjnymi. Działamy w sądzie oraz poza nim. Pomagamy odbudować zaufanie pomiędzy partnerami biznesowymi. Tworzymy wiarygodne programy restrukturyzacyjne i dajemy rękojmię należytego wykonania. Godzimy i zabezpieczamy interesy wszystkich stron. Nasi eksperci działają pod nadzorem sądów restrukturyzacyjnych. Z sukcesem pomogliśmy wielu firmom w kryzysie.

**Adres: ul. Wspólna 35/5, 00-519 Warszawa**

SPOTDATA

**SpotData** jest platformą wizualizacji i analizy danych ekonomicznych, działającą na styku mediów i analiz, będącą częścią Bonnier Business Polska - wydawcy Pulsu Biznesu. Analitycy SpotData zajmują się dostarczaniem firmom dedykowanych danych branżowych i ogólnogospodarczych, a także przygotowaniem raportów specjalnych. Dostarczamy danych predefiniowanych jak też opracowań przygotowanych na specjalne zamówienie klientów.

**Adres: ul. Kijowska 1, 03-738 Warszawa**



## AUTORZY



Piotr  
Zimmerman



Patryk  
Filipiak



Bartosz  
Sierakowski

oraz

Paweł Buza, Norbert Frosztęga, Piotr Kempieński, Marzena Kos-Sroka, Marta Łużyńska, Zuzanna Marciniak, Anna Michalska, Marta Romańska, Olga Strzeżek, Mateusz Waberski, Aleksandra Witowska, Hubert Zieliński



WSPÓŁAUTORZY RAPORTU



Ignacy Morawski  
*Dyrektor SpotData*



Kamil Pastor  
*Analityk SpotData*

