

Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji

PLAN RESTRUKTURYZACYJNY

Zgodnie z art. 10 ustawy z dnia 15.05.2015 r. - Prawo restrukturyzacyjne (tj. Dz.U. 2020; poz. 814 ze zm.)

Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji

Pustków 363C

39-205 Pustków

KRS: 0000351064

NIP: 7811848779

REGON: 301382508

Miejsce i data sporządzenia:

Poznań, 30 grudnia 2020 r.

Spis Treści

I.	Opis przedsiębiorstwa Dłużnika.....	3
1.	Historia rozwoju i charakterystyka działalności Spółki.....	3
2.	Struktura udziałowców Spółki	5
3.	Kierownictwo Spółki oraz struktura organizacyjna	5
4.	Aktualna sytuacja finansowa Spółki	7
5.	Opis sektora rynku, na którym funkcjonuje Spółka, w tym aktualny i przyszły stan podaży i popytu	10
II.	Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej Dłużnika.....	21
1.	Wyższy niż zakładany koszt realizacji inwestycji polegającej na budowie nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie	21
2.	Opóźnienie w realizacji inwestycji polegającej na budowie nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie	21
3.	Nieefektywny model zarządzania zakładami produkcyjnymi	23
4.	Problemy z pracownikami	23
5.	Nieprawidłowo prowadzone księgi	24
6.	Jednorazowe zdarzenia negatywnie wpływające na sytuację Przedsiębiorstwa	25
III.	Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa Dłużnika oraz informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka.....	26
1.	Długookresowa strategia działania Spółki.....	26
2.	Ryzyka związane z realizacją strategii Spółki.	27
IV.	Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów	29
1.	Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego.....	29
2.	Sprzedaż wygaszonego zakładu produkcyjnego.....	30
3.	Reorganizacja struktury zatrudnienia	31
4.	Intensyfikacja działań sprzedażowych	32
5.	Optymalizacja produkcji oraz kosztów działalności Spółki	32
6.	Podsumowanie wraz z uzasadnieniem wskazującym, że wdrożenie planu restrukturyzacyjnego przywróci dłużnikowi zdolność do wykonywania zobowiązań	33
V.	Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych oraz ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego	34
VI.	Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa Dłużnika, w szczególności o ich wykorzystaniu i redukcji.....	35
VII.	Opis metod i źródeł finansowania, w tym wykorzystania dostępnego kapitału, sprzedaży aktywów w celu finansowania restrukturyzacji, finansowanych zobowiązań udziałowców i osób trzecich, w szczególności banków lub innych kredytodawców, wielkości udzielonej i wnioskowanej pomocy publicznej oraz pomocy <i>de minimis</i> lub pomocy <i>de minimis</i> w rolnictwie lub rybołówstwie i wykazania zapotrzebowania na nią	38
VIII.	Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat oparte na co najmniej dwóch prognozach	39
IX.	Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu.....	43
X.	Imiona i nazwiska autorów planu restrukturyzacyjnego	43
XI.	Data sporządzenia planu restrukturyzacyjnego	43

I. Opis przedsiębiorstwa Dłużnika

1. Historia rozwoju i charakterystyka działalności Spółki

Nazwa	Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji
Forma prawna	spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba	Pustków 363C, 39-205 Pustków
Organ rejestrowy	Sąd Rejonowy w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Kapitał zakładowy	1.100.000,00 zł
Strona internetowa	http://interplastik.pl/

Przedsiębiorstwo Interplastik spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w restrukturyzacji (dalej również jako: „Spółka”, „Przedsiębiorstwo”, „Interplastik” lub „Dłużnik”) zostało założone w 2007 roku w formie spółki cywilnej, w ramach której działało aż do marca 2010 roku, kiedy to wraz z pojawieniem się inwestora strategicznego, została powołana spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest produkcja opakowań z tworzyw sztucznych (głównie z polipropylenu), przeznaczonych przede wszystkim dla przemysłu spożywczego i chemicznego, o różnej pojemności i w różnych kolorach, w zależności od specyfikacji zamówienia. Wśród oferowanych produktów znajdują się m. in.: pojemniki spożywcze, opakowania jednorazowe, wiadra plastikowe, a także opakowania produkowane na zamówienie według wytycznych klienta. Opakowania produkowane przez Interplastik powstają z wykorzystaniem techniki formowania polipropylenu w procesie wtryskiwania.

Pojemniki produkowane przez Spółkę znajdują zastosowanie w transporcie i przechowywaniu szerokiej gamy materiałów i towarów, począwszy od delikatnych artykułów spożywczych, poprzez artykuły chemii gospodarczej, ogrodniczej i budowlanej, kończąc na ciężkich substancjach, takich jak masy asfaltowe lub bitumiczne.

Spółka świadczy także kompleksowe usługi polegające na wsparciu klienta na każdym etapie wdrażania opakowań – od pomysłu, przez projekt, wsparcie marketingowe, aż po testy laboratoryjne wydajności przemysłowej konstrukcji. Celem takiej usługi jest przygotowanie produktu, który będzie w pełni spełniał wszystkie oczekiwania zamawiającego.

Produkty oferowane przez Spółkę cechują się najwyższym poziomem jakości i bezpieczeństwa oraz spełniają wszelkie wymagania techniczne, ekologiczne oraz

estetyczne. Potwierdzeniem tego faktu jest wdrożenie przez Spółkę Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności ISO 22000: 2005 oraz Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2008. Dłużnik dokonuje również etykietowania wytwarzanych opakowań za pomocą jednej z najnowocześniejszych technologii na rynku opakowań z tworzyw sztucznych – IML (z ang. *in mould labeling*). Technologia ta polega na scalaniu opakowania z etykietą w trakcie procesu produkcyjnego.

Działalność Spółki jest prowadzona w dwóch zakładach produkcyjnych zlokalizowanych w Świdwinie (woj. zachodniopomorskie) oraz w Pustkowie (woj. podkarpackie), gdzie mieści się również główna siedziba Spółki. Interplastik posiada park maszynowy, który jest systematycznie unowocześniany i rozbudowywany. Wykorzystywane przez Przedsiębiorstwo wtryskarki cechują się siłą zamykania od 50 do 300 ton. Przy realizacji inwestycji związanych z rozbudową zdolności produkcyjnych Spółka korzystała m.in. ze wsparcia ekspertów z Netstal, Ilsmemann, a także specjalistycznej szwajcarskiej narzędziowni.

Spółka przykłada dużą wagę do kwestii związanych z ekologią i w ramach procesów produkcyjnych dąży do ograniczania zużycia energii i surowców. Wszystkie opakowania produkowane przez Interplastik mogą zostać wykorzystane jako surowiec wtórny. Ponadto, jeżeli przy produkcji zostanie wykorzystany dodatek d2w (prodegradantu), to wyprodukowane artykuły będą także podlegały całkowitej oxy-biodegradacji. Opakowania produkowane przez Dłużnika wytwarzane są z polipropylenu, który jest wysokiej jakości surowcem, przyjaznym dla środowiska. Wszystkie oferowane przez Interplastik produkty posiadają atest Państwowego Zakładu Higieny dopuszczający je do kontaktu z żywnością, w tym z tłuszczami pochodzenia roślinnego.

Dłużnik od początku działalności podejmuje inicjatywy mające na celu zwiększenie jego konkurencyjności, w tym nawiązuje współpracę z instytucjami naukowymi (ekonomicznymi czy technicznymi), co pozwala mu na wypracowywanie innowacyjnego i unikatowego know-how, zarówno w aspekcie rozwiązań technologicznych, jak i zarządczych. Ponadto Interplastik wielokrotnie podejmował się uczestnictwa w licznych projektach badawczych współfinansowanych m.in. ze środków pochodzących z Unii Europejskiej, w tym:

- grant w ramach działania 1.4 PO IG pn. „Nanotechnologiczna innowacja dzięki wykorzystaniu rezultatów prac B+R”;
- dofinansowanie na stworzenie planu rozwoju eksportu w ramach działania 6.1 PO IG;
- dofinansowanie na zakup innowacyjnych maszyn w ramach działania 1.1.1 A RPO WZP w projekcie pn. „Unowocześnienie procesu wytwarzania i zwiększenie produkcji opakowania IML dla potrzeb przetwórstwa mleczarskiego w zakładzie Interplastik sp. z o.o. w Świdwinie”;

- dofinansowanie projektu pn. „Rozwój technologii produkcyjnej poprzez innowacyjne inwestycje” w ramach działania 1.1.3 RPO WZP;
- dofinansowanie w ramach działania 3.3.2 PO IG projektu pn. „Pozyskanie inteligentnego kapitału na potrzeby innowacji produktowych i technologicznych oraz internacjonalizacja, szansą na rozwój”, dzięki któremu pozyskano usługi doradcze, których celem było przygotowanie Spółki do pozyskania, zaabsorbowania i zdyskontowania wsadu inteligentnego kapitału na potrzeby rozwoju innowacji produktowych i technologicznych oraz internacjonalizacja zasięgu działania przedsiębiorstwa;
- realizacja w ramach działania 8.2 PO IG projektu pn. „Wdrożenie systemu B2B integrującego platformę logistyczną w Interplastik sp. z o.o.”, co pozwoliło Przedsiębiorstwu ograniczyć do minimum wszelkie kwestie związane z realizacją zamówienia i dostawą.

Interplastik jest członkiem Platformy Opakowaniowej Zachodniopomorskiego Klastra Chemicznego „Zielona Chemia”, która zrzesza 44 przedsiębiorstwa współpracujące ze sobą w ramach łańcucha wartości nad tworzeniem nowych rozwiązań w obszarze biotworzyw oraz inteligentnych i aktywnych opakowań.

2. Struktura udziałowców Spółki

Udziałowcami Spółki są: Julia Strugarek oraz Krzysztof Strugarek, którzy posiadają równe pakiety udziałów, wynoszące po 550 udziałów, o łącznej wartości nominalnej 550.000,00 zł każdy. Struktura udziałowców Spółki została przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela 1. Udziałowcy spółki Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji

Udziałowiec	Liczba udziałów	% udziałów	Wartość pakietu
Julia Mirona Strugarek	550	50%	550.000,00 zł
Krzysztof Strugarek	550	50%	550.000,00 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie KRS.

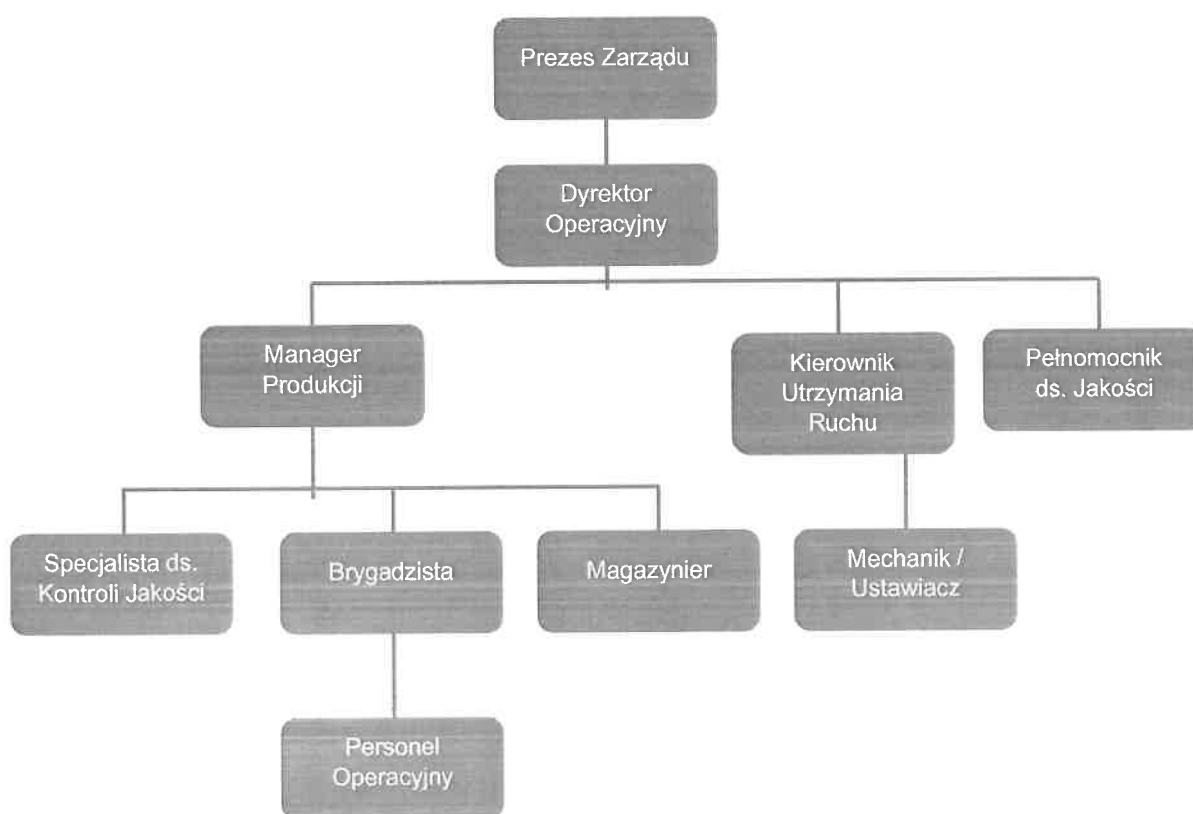
3. Kierownictwo Spółki oraz struktura organizacyjna

Spółka Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji ma jednoosobowy Zarząd w osobie Krzysztofa Strugarka, który pełni funkcję Prezesa Zarządu. Wspólnie z Julią Strugarek, pełniącą obecnie funkcję Dyrektora Operacyjnego, jest on prawie od samego początku funkcjonowania Spółki odpowiedzialny za sprawowanie nad nią kontroli, zarówno od strony operacyjnej, jak i nadzorczej. W ostatnich latach Krzysztof Strugarek oraz Julia Strugarek są również odpowiedzialni za pozyskiwanie nowych odbiorców, utrzymywanie relacji ze stałymi kontrahentami oraz wszelkie działania sprzedażowe. Posiadają oni wieloletnie doświadczenie

w zarządzaniu Przedsiębiorstwem oraz szeroką wiedzę z zakresu produkcji opakowań z tworzyw sztucznych.

Na chwilę obecną Spółka nie posiada kadry zarządzającej średniego szczebla, której większość zakończyła współpracę w wyniku niepewności związanej z otwarciem postępowania restrukturyzacyjnego, bądź została zwolniona w następstwie zidentyfikowanych licznych nadużyć. Przedsiębiorstwo znajduje się obecnie na etapie przejściowym, w trakcie odbudowywania struktury organizacyjnej, której docelowy kształt został przedstawiony na poniższym schemacie.

Rysunek 1. Poglądowy docelowy schemat organizacyjny Przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne.

Obecnie obowiązki Prezesa Zarządu oraz Dyrektora Operacyjnego sprawują właściciele Interplastik, tj. Krzysztof Strugarek oraz Julia Strugarek, będący odpowiedzialni zarówno za sprzedaż i pozyskiwanie klientów, jak również nadzór nad zakładami produkcyjnymi m.in. od strony produkcji, kontroli jakości czy kadr.

Poniżej zaprezentowana została struktura organizacja Spółki (która według stanu na grudzień 2020 roku zatrudnia 31 osób):

- dział produkcji – 25 osób,
- dział utrzymania ruchu i kontroli jakości – 2 osoby,

- dział administracji i obsługi klienta – 4 osoby.

Docelowo Spółka planuje zatrudnić nowego Dyrektora Operacyjnego, który przejmie stanowisko od Julii Strugarek oraz będzie odpowiedzialny za nadzór nad działalnością operacyjną Interplastik, kontrolę nad produkcją, administracją, kadrami, a także za realizację strategii Przedsiębiorstwa. Julia Strugarek obejmie wówczas stanowisko Dyrektora Sprzedaży oraz wraz z Krzysztofem Strugarkiem, w wyniku wdrożenia szeregu rozwiązań w ramach planowanych środków restrukturyzacyjnych, będą odpowiedzialni za sprzedaż, pozyskiwanie nowych klientów oraz utrzymywanie dobrych relacji z dotychczasowymi odbiorcami.

4. Aktualna sytuacja finansowa Spółki

Dane finansowe Spółki za okres od stycznia 2017 roku do października 2020 roku pokazują pogorszenie wyników na przestrzeni lat 2017-2019, zarówno pod względem skali działalności (przychodów ze sprzedaży), jak również wskaźników rentowności. W okresie od stycznia do października 2020 roku zauważalna jest nieznaczna poprawa wyników Przedsiębiorstwa w wyniku otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego oraz stopniowego wdrażania przez Dłużnika środków restrukturyzacyjnych.

Tabela 2. Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat w latach 2017-2019 i okresie I-X 2020

Wyszczególnienie	2017	2018	2019	I-X 2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	12 515 412	10 793 146	11 034 814	10 058 611
Zysk (strata) ze sprzedaży	605 936	142 156	-539 861	112 985
Zysk (strata) z działalności operacyjnej*	645 036	142 156	407 834	200 457
Zysk (strata) netto*	250 579	-957 991	-106 879	135 606

Źródło: Opracowanie własne.

*wynik z działalności operacyjnej oraz wynik netto zostały skorygowane in minus o kwotę przychodów z tytułu dotacji.

Przychody ze sprzedaży Spółki w 2018 r. wyniosły 10,79 miliona zł, co było wynikiem o 13,8% (różnica 1,7 miliona zł) gorszym w porównaniu do roku poprzedniego. Istotnie spadła jednak przede wszystkim rentowność działalności Spółki. Wynik ze sprzedaży Przedsiębiorstwa ukształtował się w 2018 r. na poziomie 0,14 miliona zł, co oznacza, że spadł w porównaniu do 2017 r. o 0,46 miliona zł (-76,5%). Wynik operacyjny Spółki spadł z poziomu 0,65 miliona zł w 2017 r. do poziomu 0,14 miliona zł w 2018 r. (różnica 0,51 miliona zł; -78,0%), natomiast wynik netto spadł z poziomu 0,25 miliona zł do poziomu -0,96 miliona zł (różnica 1,21 miliona zł).

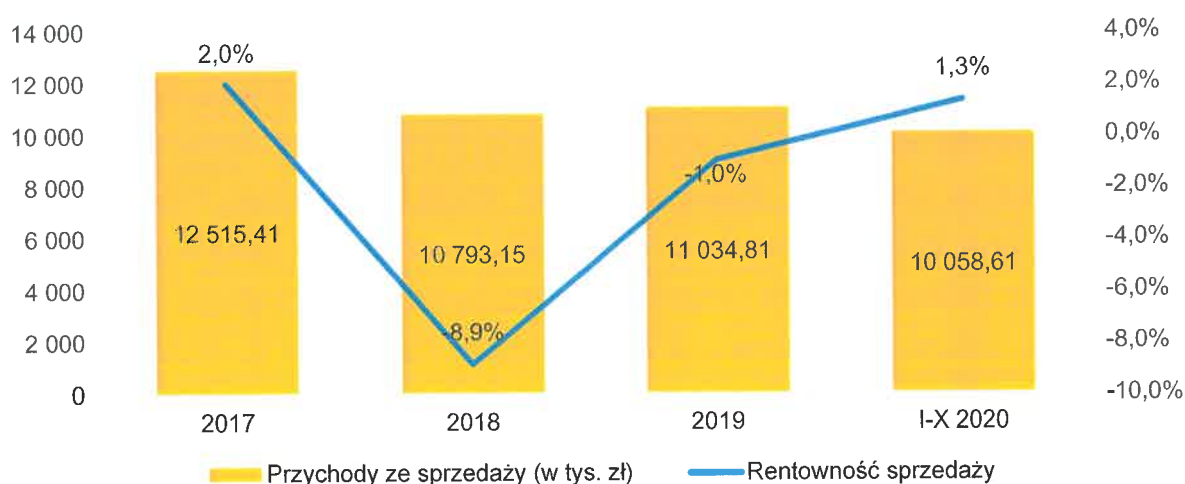
Przychody ze sprzedaży w 2019 r. wyniosły 11,03 miliona zł, co było wynikiem o 2,2% (różnica 0,24 miliona zł) wyższym w porównaniu do 2018 r. Istotnie spadła jednak rentowność działalności Spółki na poziomie wyniku ze sprzedaży. Wynik ze sprzedaży Dłużnika ukształtował się w 2019 r. na poziomie -0,54 miliona zł, co oznacza, że spadek w porównaniu do 2018 r. o 0,68 miliona zł.

W okresie I-X 2020 r. przychody ze sprzedaży Spółki wyniosły 10,06 miliona zł, wynik ze sprzedaży ukształtował się na poziomie 0,11 miliona zł, natomiast wynik z działalności operacyjnej (EBIT) oraz wynik netto wyniosły odpowiednio 0,2 miliona zł oraz 0,14 miliona zł. Oznacza to, iż stopniowo wprowadzane przez Dłużnika środki restrukturyzacyjne, opisane szczegółowo w dalszej części planu restrukturyzacyjnego, sprawiają, że skala działalności (odzwierciedlona w poziomie przychodów ze sprzedaży) stopniowo rośnie, a Spółka odzyskuje historyczne poziomy rentowności prowadzonej działalności. Należy jednak podkreślić, iż w dalszym ciągu prowadzona przez Interplastik działalność charakteryzuje się poziomem rentowności niższym niż zakładany przez Spółkę poziom, który ma być docelowo osiągnięty po ostatecznym wprowadzeniu środków restrukturyzacyjnych.

Istotne pogorszenie się wyników Spółki w ostatnich kilku latach było spowodowane m.in. przez opisane szerzej w dalszej części dokumentu czynniki, tj. opóźnienie w realizacji oraz wyższy niż zakładany koszt inwestycji związanej z budową nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie, nieefektywny model zarządzania zakładami produkcyjnymi, jednorazowe zdarzenia generujące wysokie koszty dla Przedsiębiorstwa oraz problemy z pracownikami.

Na wykresie poniżej przedstawiono jak w latach 2017–2019 oraz w okresie I-X 2020 r. kształtowały się przychody ze sprzedaży oraz rentowność sprzedaży Dłużnika.

Wykres 1. Przychody ze sprzedaży oraz rentowność sprzedaży Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji w latach 2017 – 2019 oraz w okresie I-X 2020



Źródło: Opracowanie własne.

Poniżej przedstawiono w formie tabeli porównanie osiągniętych przez Spółkę w latach 2017-2019 oraz w okresie I-X 2020 wskaźników rentowności, płynności oraz zadłużenia.

Tabela 3. Analiza wybranych wskaźników Spółki w latach 2017-2019 i okresie I-X 2020

Wyszczególnienie	2017	2018	2019	I-X 2020
Rentowność EBIT	5,15%	1,32%	3,70%	1,99%
Rentowność sprzedaży (ROS)	2,00%	-8,88%	-0,97%	1,35%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	3,32%	-13,52%	-	-
Rentowność aktywów (ROA)	0,82%	-3,28%	-0,41%	0,51%
Wskaźnik płynności bieżącej	3,0	0,3	0,5	0,6
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,8	0,8	1,1	1,0

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z powyższego zestawienia, w 2018 r. wszystkie wskaźniki rentowności działalności Przedsiębiorstwa istotnie spadły w porównaniu do 2017 r. Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) w 2017 r. wyniosła 5,15%, natomiast w 2018 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie 1,32%. Rentowność sprzedaży (ROS) wyniosła w 2018 r. -8,88%, w porównaniu do 2,00% w 2017 r., wskaźnik rentowności kapitałów własnych (ROE) spadł w tym okresie z poziomu 3,32% do poziomu -13,52%, natomiast wskaźnik rentowności aktywów (ROA) spadł z poziomu 0,82% do poziomu -3,28%. W 2019 r., po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego, wskaźniki rentowności Spółki uległy poprawie, choć wciąż w większości (oprócz wskaźnika rentowności EBIT, który wyniósł 3,70%) utrzymywały się na ujemnym poziomie. Rentowność sprzedaży (ROS) wyniosła w 2019 r. -0,97%, a rentowność aktywów (ROA) wyniosła -0,41%. Ze względu na ujemną wartość kapitałów własnych Przedsiębiorstwa w 2019 r., odstąpiono od wyliczenia wskaźnika rentowności kapitałów własnych dla tego okresu.

W okresie I-X 2020 r. rentowność działalności operacyjnej Spółki wyniosła 1,99%. Rentowność sprzedaży (ROS) w tym okresie wyniosła 1,35%, natomiast rentowność aktywów (ROA) dla analizowanego okresu wyniosła 0,51%. Ze względu na ujemną wartość kapitałów własnych Przedsiębiorstwa w okresie I-X 2020 r. odstąpiono od wyliczenia wskaźnika rentowności kapitałów własnych dla tego okresu. Poprawa wskaźników rentowności działalności Interplastik w okresie I-X 2020 r. (poza rentownością na poziomie wyniku EBIT) wynika głównie ze stopniowego wdrażania przez Spółkę środków restrukturyzacyjnych opisanych szczegółowo w dalszej części planu restrukturyzacyjnego.

Wskaźnik płynności bieżącej w analizowanym okresie uległ istotnemu spadkowi, z poziomu 3,0 w 2017 r. do poziomu 0,6 według stanu na koniec października 2020 r. W 2018 r. wskaźnik płynności bieżącej wynosił 0,3, co oznacza, że wartość bieżących zobowiązań Spółki

stanowiła ponad 3-krotność wartości aktywów bieżących Spółki. Wartość wskaźnika zadłużenia ogólnego Przedsiębiorstwa również uległ pogorszeniu w analizowanym okresie – według stanu na koniec października 2020 r. jego wartość wyniosła 1,0, w porównaniu do wartości 0,8 według stanu na koniec 2017 r. (która już jest wartością uzyskiwaną przez przedsiębiorstwa charakteryzujące się nadmiernym ryzykiem zadłużeniowym).

Zarówno wskaźnik płynności bieżącej, jak i wskaźnik zadłużenia ogólnego, kształtują się na poziomie powszechnie uważanym w praktyce biznesowej jako niebezpieczne dla stabilności przedsiębiorstwa i takie, którymi charakteryzują się podmioty wymagające przeprowadzenia działań naprawczych, mających na celu poprawę ich sytuacji finansowej.

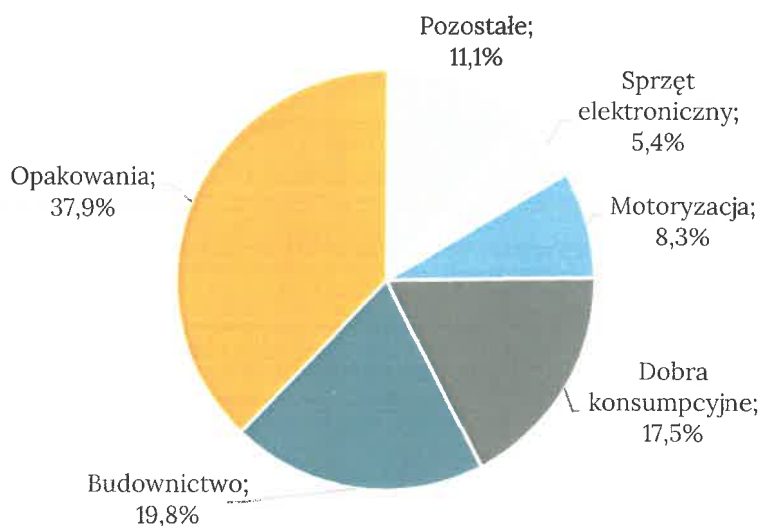
5. Opis sektora rynku, na którym funkcjonuje Spółka, w tym aktualny i przyszły stan podaży i popytu

a. Rynek tworzyw sztucznych na świecie

Tworzywa sztuczne są powszechnie wykorzystywane do produkcji opakowań dla wielu rodzajów produktów, co wynika między innymi z ich termoplastyczności, niskiej masy oraz odporności na duże amplitudy temperatur. Najbardziej powszechnymi tworzywami sztucznymi, z których produkowane są opakowania są poliolefiny, w tym wykorzystywany przez Spółkę polipropylen. Zgodnie z danymi przedstawionymi w raporcie *Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025* przygotowanym przez agencję Grand View Research wartość światowego rynku tworzyw sztucznych wyniosła w 2019 roku niemal 569 mld USD. Autorzy raportu przewidują wzrost wartości rynku do poziomu 721 mld USD w roku 2025.

Dominujący udział w wartości światowego rynku tworzyw sztucznych posiada branża opakowań – 37,9%. Na drugim miejscu znajduje się sektor budownictwa posiadający udział w wartości rynku na poziomie 19,8%. Branża dóbr konsumpcyjnych oraz branża motoryzacyjna stanowią natomiast odpowiednio 17,5% i 8,3% ogółu. Na piątym miejscu znalazła się branża produkująca sprzęt elektroniczny, której udział w rynku wyniósł 5,4%. Udział pozostałych sektorów gospodarki w łącznej wartości przychodów światowego rynku tworzyw sztucznych wynosi 11,1%.

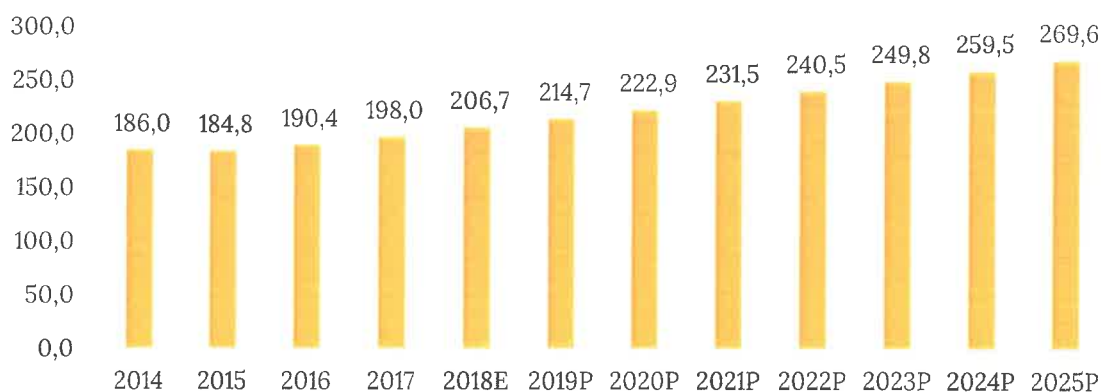
Wykres 2. Odbiorcy tworzyw sztucznych w podziale na branże (w proc.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025”.

Światowy rynek tworzyw sztucznych mających zastosowanie przy produkcji opakowań, według danych za 2017 rok, osiągnął wartość na poziomie 198 mld USD przy wielkości zużycia surowców na poziomie 105 152 kiloton. Zgodnie z prognozami zaprezentowanymi w ramach raportu *Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025* przygotowanego przez Grand View Research, wartość tego segmentu rynku w kolejnych ma rosnać średnio o 3,9% rocznie, by w 2025 roku osiągnąć wartość 270 mld USD. W przypadku wielkości zużycia surowców do produkcji, przewidywany średnioroczny wzrost na kolejne lata wynosi 2,9% rocznie, a docelowa wartość prognozowana na rok 2025 to 132 010 kiloton. Prognozowane wzrosty światowych przychodów generowanych z tytułu sprzedaży tworzyw sztucznych, których odbiorcą jest branża opakowań zostały przedstawione na wykresie numer 3.

Wykres 3. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych do producentów opakowań na świecie w latach 2014 - 2025 (w mld USD)



E – estymacja

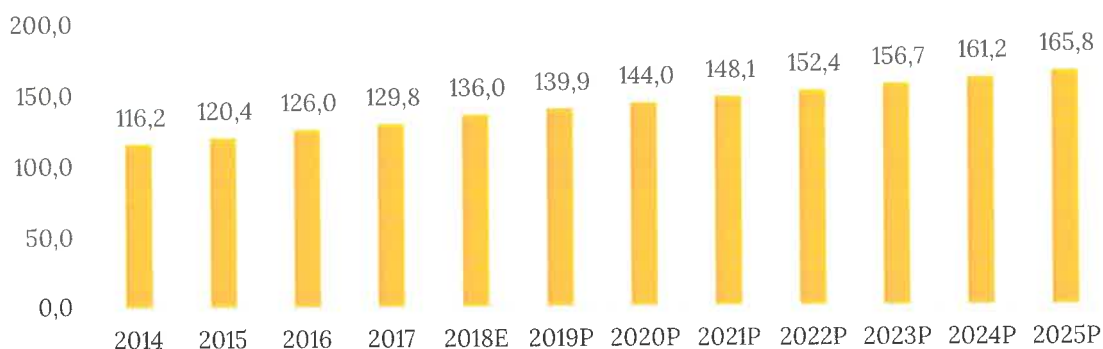
P – prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025”.

b. Rynek tworzyw sztucznych w Europie

Według prognoz zaprezentowanych w raporcie *Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025*, wartość rynku tworzyw sztucznych w Europie w 2017 roku wyniosła 129,8 mld USD. Zgodnie z przedstawioną prognozą do 2025 roku wartość rynku będzie systematycznie rosła w średnim tempie wynoszącym 2,9% rocznie, osiągając w 2025 roku poziom 165,8 mld USD.

Wykres 4. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych w Europie (w mld USD)



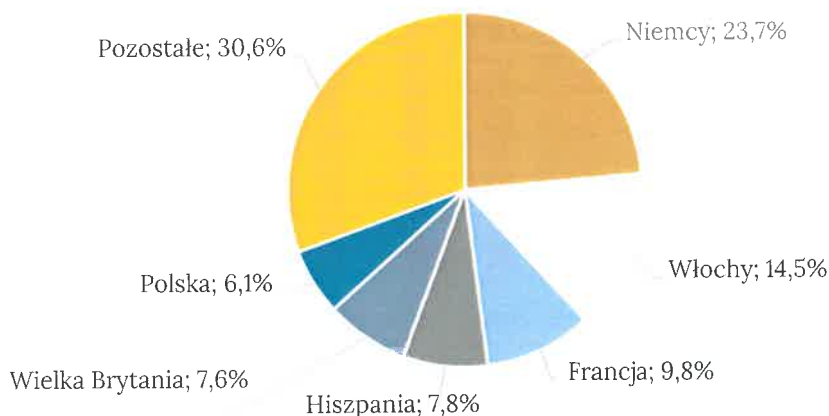
E – estymacja

P – prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „*Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025*”.

Największy udział w wartości rynku tworzyw sztucznych w Europie, który według stanu na koniec 2017 roku wyniósł 23,7%, posiadają Niemcy. Na drugim miejscu znalazły się Włochy z udziałem na poziomie 14,5%, natomiast na trzecim – Francja, której udział stanowił 9,8%. Pozostałe miejsca zajęły Hiszpania oraz Wielka Brytania, których udział stanowił odpowiednio 7,8% i 7,6%. Udział polskiego rynku tworzyw sztucznych ukształtował się na poziomie około 6,1%. Pozostałe państwa europejskie opowiadały za 30,6% wartości sprzedanych tworzyw sztucznych w Europie.

Wykres 5. Udział poszczególnych państw w wartości europejskiego rynku tworzyw sztucznych w 2017 roku (w proc.)

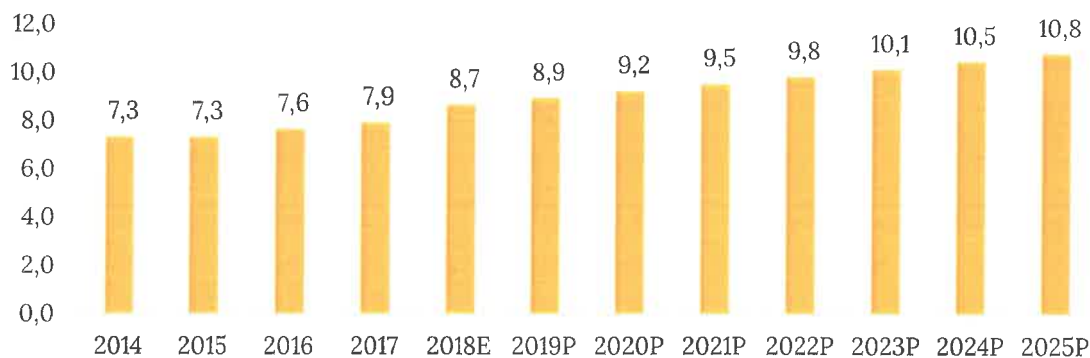


Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „*Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025*”.

c. Rynek opakowań w Polsce

Przemysł opakowaniowy to dynamicznie rozwijająca się branża, co wynika z faktu, iż opakowania stanowią nieodłączny element zdecydowanej większości towarów oferowanych na rynku. Autorzy raportu *Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025* przygotowanego przez Grand View Research wskazują, że wartość rynku tworzyw sztucznych w Polsce w 2017 roku wyniosła około 7,9 mld USD. W latach 2018 – 2025 analitycy Grand View Research przewidują średnioroczny wzrost na poziomie 3,2%, a wartość rynku ma osiągnąć poziom 10,8 mld w 2025 roku.

Wykres 6. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych w Polsce (w mld USD)



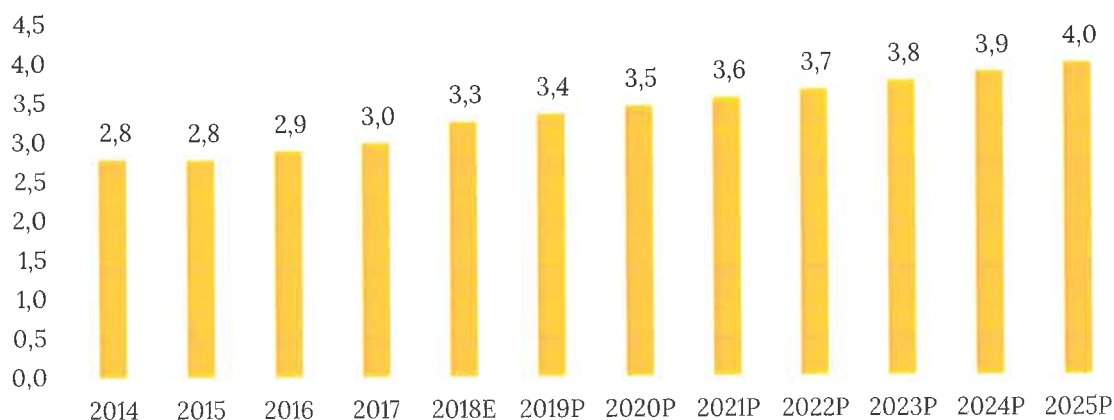
E – estymacja

P – prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „*Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025*”.

Polski rynek tworzyw sztucznych wykorzystywanych przy produkcji opakowań, według danych za 2017 rok, osiągnął wartość na poziomie 3,0 mld USD. Zgodnie z prognozami przedstawionymi w ramach raportu *Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025* przygotowanego przez Grand View Research, Inc wartość przychodów w tym segmencie rynku w latach 2018 – 2025 ma się charakteryzować średniorocznym wzrostem na poziomie 2,9% rocznie, by w 2025 roku osiągnąć wartość 4,0 mld USD. Prognozowane wzrosty przychodów generowanych z tytułu sprzedaży tworzyw sztucznych, których odbiorcą jest branża opakowań w Polsce zostały przedstawione na wykresie nr 7.

Wykres 7. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych do producentów opakowań w Polsce w latach 2014 – 2025 (w mld USD)



E – estymacja

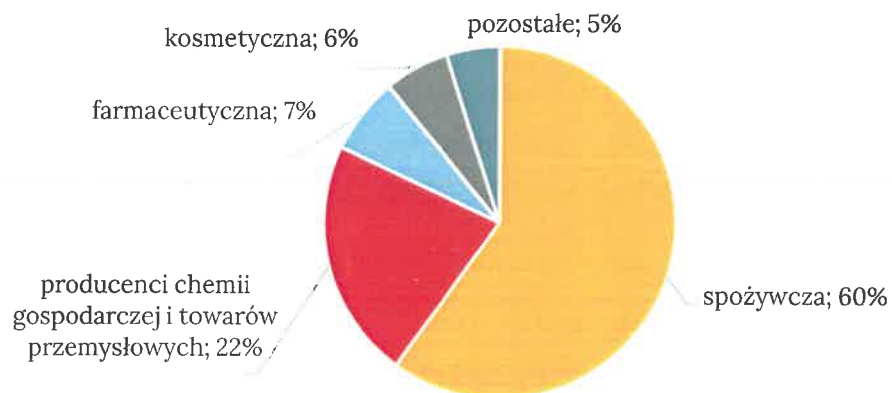
P – prognoza

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Plastic Market Analysis and Segment Forecast To 2025”.

Zgodnie z danymi przedstawionymi w raporcie: „*Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów*” przygotowanego przez Santander Bank Polska oraz Centrum Analiz SpotData w 2019 roku, w Polsce produkuje się rocznie około 6 mln ton opakowań. Roczny wzrost produkcji wynosi ok. 10% rocznie, podczas gdy przychody branży wzrastają przeciętnie o 12% w ciągu roku. Porównując jednak wielkość produkcji w przeliczeniu na jednego mieszkańca Polska z wynikiem na poziomie 157 kg wciąż znajduje się poniżej unijnej średniej, która wynosi ok. 180 kg.

Autorzy raportu powołując się na dane Polskiej Izby Opakowań wskazali, że głównym odbiorcą opakowań jest branża spożywcza, która odpowiada za ok. 60% zużycia tego rodzaju wyrobów. Drugą branżą po względem wielkości zużycia są producenci chemii gospodarczej oraz innych towarów przemysłowych (m. in. materiałów budowlanych, sprzętu elektronicznego, mebli itp.), których zapotrzebowanie na opakowania odpowiada za 22% całkowitego zużycia. Istotnymi odbiorcami są także producenci z branż farmaceutycznej i kosmetycznej, którzy odpowiadają za 7% i 6% zużycia opakowań w Polsce. Dane procentowe dotyczące zużycia opakowań przez poszczególne branże zostały przedstawione na wykresie nr 8.

Wykres 8. Odbiorcy opakowań w Polsce w podziale na branże (w proc.)

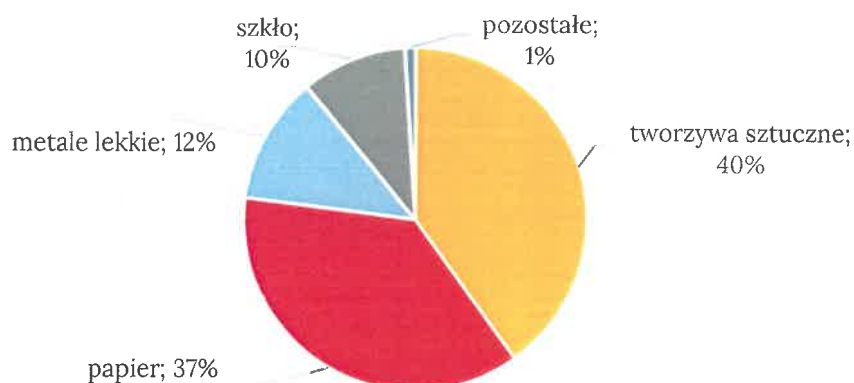


Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów”.

Najczęściej wykorzystywanym materiałem do produkcji opakowań są tworzywa sztuczne, które odpowiadają za 40% zużytych przez producentów opakowań materiałów. Połowę produkcji opakowań z tworzyw sztucznych stanowi produkcja opakowań elastycznych (torebek, folii i innych), natomiast drugą połowę stanowią opakowania sztywne (butelki, pudełka i inne). Drugim materiałem pod względem wielkości zużycia jest papier, który stanowi 37% zużytych do produkcji materiałów. Kolejnymi istotnymi materiałami wykorzystywanymi do produkcji opakowań są metale lekkie stanowiące 12% zużycia materiałów oraz szkło, którego zużycie wynosi 10%.

Struktura zużycia materiałów wykorzystywanych do produkcji opakowań została przedstawiona na wykresie nr 9.

Wykres 9. Zużycie materiałów wykorzystywanych do produkcji opakowań (w proc.)



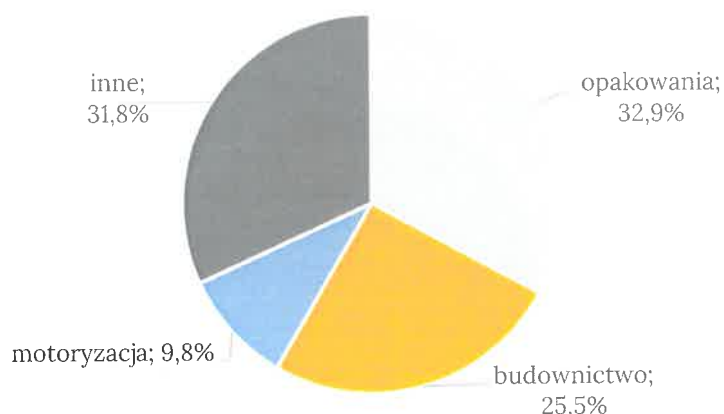
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów”.

Autorzy raportu *Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów* wskazują na znacznie wolniejszą dynamikę wzrostu produkcji materiałów pierwotnych zużywanych do produkcji opakowań (tworzywa sztuczne, metale, szkło, papier), wynosząca ok. 1,9% rocznie, w porównaniu do dynamiki wzrostu produkcji samych opakowań. Taka sytuacja powoduje, że Polska odnotowuje ujemny bilans handlowy w tej kategorii materiałów, ze względu na fakt, iż musi importować te materiały z zagranicy.

Różnica pomiędzy zapotrzebowaniem na surowiec, a jego krajową podażą, jest wyraźnie widoczna w przypadku tworzyw sztucznych. Krajowa produkcja polietylenu wynosi około 340 tys. ton rocznie, podczas gdy jego zużycie sięga poziomu około 1 000 tys. ton w skali roku. W przypadku innego popularnego surowca – polipropylenu, roczna produkcja w Polsce wynosi ok. 270 tys. ton, natomiast zużycie kształtuje się na poziomie przewyższającym 600 tys. ton.

Branża opakowań jest głównym odbiorcą tworzyw sztucznych. Zgodnie z raportem: *„Branża Tworzyw Sztucznych. Wzrost znaczenia polskich producentów na świecie*. przygotowanym przez Departament Strategii i Analiz Międzynarodowych PKO Banku Polskiego całkowite zapotrzebowanie polskiego przemysłu na tworzywa sztuczne w 2018 roku wyniosło 3 600 tys. ton. Największy udział przypadł na branżę opakowań, której udział w zapotrzebowaniu stanowił 32,9%. Na drugim miejscu znalazło się budownictwo, które wykorzystuje 25,5% tworzyw sztucznych. Branża motoryzacyjna odpowiada za 9,8% zużycia, a pozostałe zastosowania przemysłowe odpowiadają za 31,8% całkowitego zużycia. Struktura polskiego rynku tworzyw sztucznych za rok 2018 w podziale na branże została przedstawiona na wykresie nr 10.

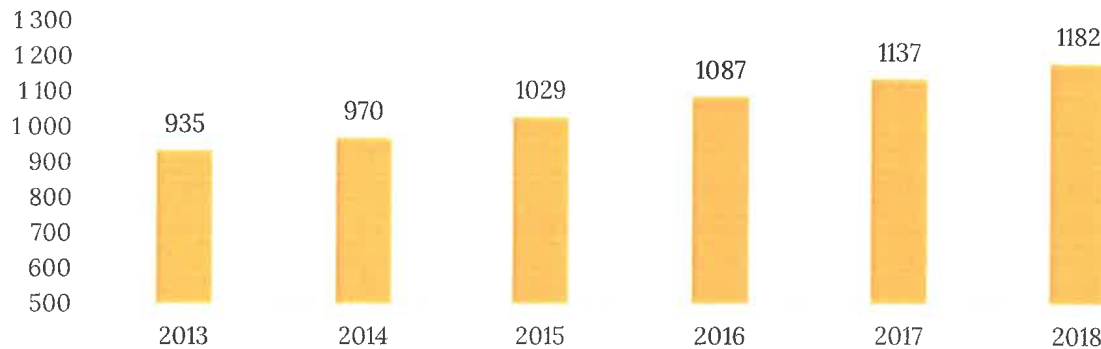
Wykres 10. Wykorzystanie tworzyw sztucznych według branż w 2018 roku (w proc.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: *„Branża Tworzyw Sztucznych. Wzrost znaczenia polskich producentów na świecie”*.

Rynek opakowań produkowanych z tworzyw sztucznych w Polsce mierzony wielkością surowca wykorzystywanego do produkcji, wzrósł na przestrzeni lat 2013–2018 z poziomu 935 tys. ton do poziomu 1 182 tys. ton, co stanowiło wzrost o 26,4%. Zużycie tworzyw sztucznych wykorzystywanych w produkcji opakowań w Polsce w latach 2013–2018 przedstawia wykres nr 11.

Wykres 11. Zużycie tworzyw sztucznych do produkcji opakowań w Polsce w latach 2013-2018 (w tys. ton)

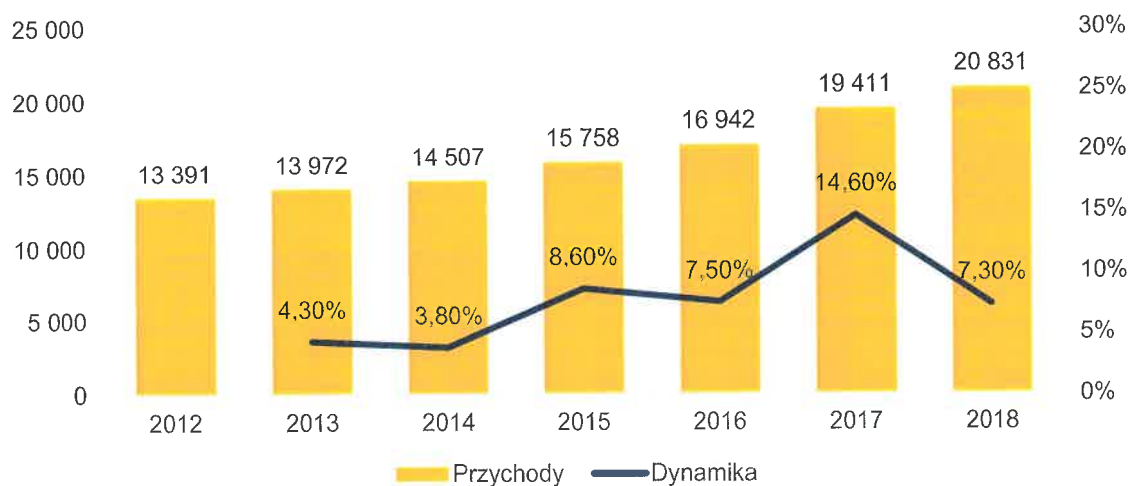


Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Branża Tworzyw Sztucznych. Wzrost znaczenia polskich producentów na świecie.”

Stosując przychody jako miarę wielkości rynku, analitycy Departamentu Analiz Ekonomicznych PKO Banku Polskiego przedstawili w analizie sektorowej pt. *Perspektywy rynku tworzyw sztucznych* wyniki producentów opakowań z tworzyw sztucznych w latach 2012–2018. Kryterium zaklasyfikowania była działalność podstawowa wg klasyfikacji PKD (tj. 22.22.Z - Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych).

Na przestrzeni lat 2012 – 2018 przychody ze sprzedaży producentów opakowań z tworzyw sztucznych wzrosły z poziomu 13 391 mln zł w 2012 r. do poziomu 20 831 mln zł w 2018 r. Łączny wzrost przychodów w tym okresie wyniósł 7 440 mln zł. Poziomy przychodów w poszczególnych latach zostały przedstawione na wykresie nr 12.

Wykres 12. Przychody producentów opakowań z tworzyw sztucznych w Polsce w latach 2012-2018 (w mln zł)

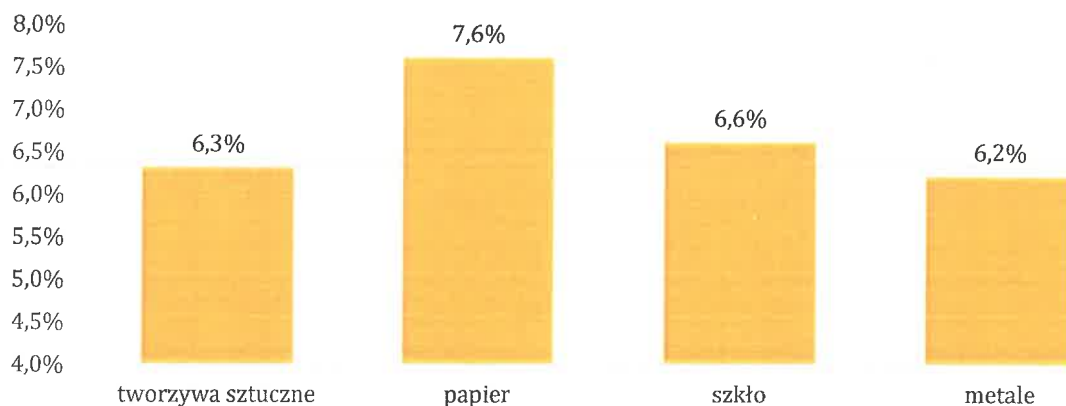


Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Perspektywy rynku tworzyw sztucznych”.

Przychody ze sprzedaży producentów opakowań z tworzyw sztucznych rosną dynamicznie na przestrzeni ostatnich lat. Najwyższy wzrost przypadł na 2017 r. i wyniósł 14,6%. Począwszy od roku 2015 dynamika wzrostu w każdym roku przekraczała 7,0% co oznacza, że branża rozwijała się szybciej niż gospodarka kraju, której wzrost mierzony wskaźnikiem dynamiki PKB kształtował się w tym okresie na poziomie od 3,0% do 5,1%.

Autorzy raportu *Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów* prognozują dalszy dynamiczny wzrost produkcji opakowań w Polsce, zwracając jednak uwagę na fakt, iż tempo wzrostu może zacząć zwalniać. Do roku 2025 przewidywany jest średnioroczny wzrost przychodów na poziomie 6,8% dla całej branży producentów opakowań. Prognoza zakłada, że wzrost w segmencie opakowań papierowych będzie najszybszy i wyniesie średniorocznie 7,6%. Wzrost pozostałych segmentów będzie się wahał pomiędzy poziomem 6,2% a 6,6%. Wartości prognozowanych poziomów wzrostu według typu materiału używanego do produkcji zostały przedstawione na wykresie nr 13.

Wykres 13. Prognozowany średnioroczny wzrost przychodów producentów opakowań do 2025 roku w podziale na rodzaj materiału (dane w proc.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu: „Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów”.

Wysokie prognozowane wzrosty przychodów producentów opakowań są efektem rosnącego popytu zewnętrznego i wewnętrznego, a także intensywnej rozbudowy potencjału produkcyjnego firm z branży opakowań. Łączne nakłady inwestycyjne producentów opakowań w latach 2012–2018 wynosiły ponad 6 819 mln zł. W scenariuszu dalszego rozwoju branży przedstawianego przez analityków Santander Bank Polska S.A., przewidywane nakłady inwestycyjne do roku 2025 wyniosą od 20 000 mln do 25 000 mln zł. W większości przypadków będą to inwestycje odtworzeniowe oraz inwestycje mające na celu zwiększanie majątku produkcyjnego, czyli m.in. budynki i maszyny. Szacuje się, że część inwestycji w kwocie około 2 000-4 000 mln zł zostanie przeznaczona na dostosowanie firm do zmian regulacyjnych wynikających z promowania gospodarki obiegu zamkniętego, której celem jest zwiększenie poziomu recyklingu odpadów z tworzyw sztucznych. Planowane zmiany regulacji prawnych dotyczących ochrony środowiska są jednym z głównych wyzwań stojących przed branżą producentów opakowań. Firmy, które nie przygotują się na te zmiany w odpowiedni sposób, mogą nie być w stanie utrzymać się na rynku z uwagi na wzrost kosztów spowodowany koniecznością szybkiego dostosowania metod i technologii produkcji do nowych wytycznych.

d. Skutki pandemii Covid-19 na branżę opakowań

W analizie przeprowadzonej przez Santander Bank Polska S.A. pt. *Rynek opakowań z tworzyw sztucznych w erze Covid-19* wskazano na defensywny charakter branży opakowań, która powinna przejść przez kryzys związany z epidemią bez istotnych problemów. Autorzy analizy podkreślają wzrost sprzedaży w marcu 2020 r. w branżach, które są głównymi odbiorcami opakowań. Korzystny wpływ na rynek opakowań ma również zwiększenie popularności e-commerce jako kanału sprzedaży, ponieważ jego wykorzystanie wiąże się z większym zużyciem opakowań niż w przypadku tradycyjnych kanałów. Kolejnym skutkiem pandemii Covid-19 mającym korzystny wpływ na branżę opakowań jest zmiana nawyków

konsumentów, którzy zaczęli chętniej kupować żywność pakowaną. Zwiększył się również popyt na opakowania jednorazowe, wśród których największy udział stanowią opakowania plastikowe.

Wśród korzystnych dla branży opakowań z tworzyw sztucznych skutków makroekonomicznych pandemii wirusa Covid-19 w raporcie wymieniono również spadek cen tworzyw sztucznych, który jest spowodowany taniejącą ropą naftową, będącą głównym surowcem wykorzystywanym do produkcji. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na spadek cen surowców do produkcji opakowań, jest istotny spadek popytu na tworzywa sztuczne w innych sektorach, które również wykorzystują je jako surowiec (m.in. sektor motoryzacyjny). Autorzy raportu przedstawili również potencjalny wzrost bezrobocia jako czynnik mogący zatrzymać tempo wzrostu wynagrodzeń w branży.

Jako niekorzystny wpływ przedstawiono możliwą recesję gospodarczą w państwach będących głównymi odbiorcami opakowań. Przedłużające się tempo wychodzenia z recesji oraz trwający wzrost bezrobocia wśród partnerów handlowych, mogą negatywnie odbić się na wysokości eksportu opakowań, który odpowiada za ok. 50% przychodów branży.

II. Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej Dłużnika

Wskutek zbiegu szeregu czynników, płynność finansowa Spółki (rozumiana jako zdolność do regulowania zobowiązań w określonych terminach) oraz jej wyniki finansowe (rozumiane jako zyski generowane na różnych poziomach rachunku zysków i strat) uległy pogorszeniu. Wynikiem tego było podjęcie przez Zarząd Spółki decyzji o konieczności przeprowadzenia restrukturyzacji. W niniejszym rozdziale zostały opisane przyczyny pogorszenia się sytuacji ekonomicznej Dłużnika rozumianej jako pogorszenie płynności finansowej oraz wyników finansowych Spółki.

1. Wyższy niż zakładany koszt realizacji inwestycji polegającej na budowie nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie

Spółka Interplastik w początkowej fazie istnienia prowadziła działalność w jednym zakładzie produkcyjnym zlokalizowanym w Świdwinie, który po wielu latach funkcjonowania znajduje się obecnie w stanie, który wymaga remontu. Przedsiębiorstwo przeznacza obecnie około 50 tys. zł rocznie na bieżące naprawy zakładu w Świdwinie. Rozwój Spółki, rosnące wymagania klientów na rynku opakowań tworzyw sztucznych oraz perspektywa skorzystania z dofinansowania ze środków unijnych, skłoniły Zarząd Przedsiębiorstwa do podjęcia decyzji o inwestycji w nowy zakład produkcyjny, który powstał w miejscowości Pustków w województwie podkarpackim.

Pierwotny plan zakładał, że koszt inwestycji wyniesie około 11,5 mln zł. W toku realizacji projektu Spółka podjęła jednak decyzję o zakupie nowoczesnych maszyn oraz powiększeniu zakresu inwestycji. Ostateczny koszt realizacji inwestycji wyniósł ponad 17 mln zł, w tym ponad 15 mln zł stanowiły koszty zakupu środków trwałych. Interplastik pozyskał na sfinansowanie inwestycji w Pustkowie około 7 mln zł środków pochodzących z dotacji unijnych, natomiast pozostałą kwotę sfinansowano kapitałem zewnętrznym w postaci średnioterminowego kredytu inwestycyjnego w ING Banku oraz pożyczek leasingowych udzielonych przez firmę Siemens Finance sp. z o. o. Realizacja zbyt kosztownej, w porównaniu do wielkości przedsiębiorstwa Dłużnika, inwestycji okazała się jednym z głównych czynników, które doprowadziły do istotnego pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki.

2. Opóźnienie w realizacji inwestycji polegającej na budowie nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie

Ze względu na czynniki losowe, w tym komplikacje związane z odbiorem budynku do użytkowania oraz maszynami, realizacja inwestycji w Pustkowie została zakończona o kilka miesięcy później niż pierwotnie planowano. Realizacja projektu inwestycyjnego miała zakończyć się w listopadzie 2017 roku, a ostatecznie produkcja w nowym zakładzie została uruchomiona w kwietniu 2018 roku.

W połączeniu z innymi czynnikami, opóźnienie to miało daleko idące skutki, które wpłynęły negatywnie na sytuację ekonomiczną Dłużnika. Pierwszym negatywnym czynnikiem była konstrukcja umów pożyczkowych z firmą Siemens Finance sp. z o. o., która sfinansowała większość zakupów maszyn i urządzeń przeznaczonych do nowego zakładu produkcyjnego. Zgodnie z zapisami tych umów, spłata rat kapitałowych rozpoczynała się w momencie planowanego zakończenia inwestycji tj. w listopadzie 2017 roku. W związku z opóźnieniem w realizacji inwestycji związanej z nowym zakładem produkcyjnym w Pustkowie, Spółka zmuszona była ponosić wydatki związane ze spłatami rat kapitałowych wobec firmy Siemens w wysokości około 100 tys. zł miesięcznie, chociaż nie była w stanie wykorzystywać nowo wybudowanej hali oraz zakupionych maszyn aż do kwietnia 2018 roku. Podobnie wyglądała kwestia kosztów związanych z wynagrodzeniami nowych pracowników zatrudnionych w zakładzie w Pustkowie, którzy zostali zatrudnieni od stycznia 2018 roku, choć produkcja w nowej hali ruszyła trzy miesiące później. Spółka zmuszona była z tego względu ponosić istotne koszty, które nie przekładały się na wzrost produkcji, a tym samym przychodów ze sprzedaży Przedsiębiorstwa.

Zwiększony poziom kosztów ponoszonych przez Przedsiębiorstwo, w połączeniu z brakiem dodatkowych przychodów, zaczął generować problemy związane z brakiem środków pieniężnych niezbędnych do zakupu surowców do produkcji. Tym samym ograniczone zostały możliwości produkcyjne Przedsiębiorstwa, pomimo uruchomienia nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie. Opóźnienie w oddaniu inwestycji do użytkowania miało również negatywne konsekwencje z uwagi na sezonowość, jaka występuje wśród odbiorców opakowań produkowanych przez Interplastik. Spółka sprzedaje swoje wyroby przede wszystkim producentom żywności, lodów oraz farb. W przypadku przedsiębiorstw produkujących farby, kontrakty są zawierane głównie w okresie od września do stycznia, tak aby mieć wystarczający zapas opakowań jeszcze przed miesiącami letnimi, kiedy realizowana jest największa sprzedaż. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku producentów lodów. Sezon zwiększonego zapotrzebowania ze strony dużego grona odbiorców Spółki trwa zatem od września do przełomu maja i czerwca. Opóźnienie realizacji inwestycji w Pustkowie oraz uruchomienie produkcji w nowym zakładzie dopiero w kwietniu 2018 roku, w połączeniu z problemami płynnościowymi i ograniczonymi możliwościami zakupowymi, sprawiły, że Spółka nie była w stanie realizować odpowiedniej liczby zleceń. Oznaczało to kolejne kilka miesięcy ponoszenia wysokich kosztów stałych, przy jednocześnie relatywnie niskich przychodach ze sprzedaży.

3. Nieefektywny model zarządzania zakładami produkcyjnymi

Powstanie zakładu w Pustkowie, przy jednoczesnym dalszym funkcjonowaniu zakładu produkcyjnego w Świdwinie, spowodowało, że konieczne stało się zarządzanie dwoma zakładami produkcyjnymi, które są oddalone od siebie o około 700 km. Obecnie w żadnym z obu zakładów nie wykorzystuje się w pełni dostępnych mocy produkcyjnych, co powoduje generowanie wysokich kosztów stałych związanych z utrzymaniem dwóch zakładów produkcyjnych. Możliwości produkcyjne zakładu w Pustkowie wynoszą około 20 mln zł, natomiast możliwości produkcyjne zakładu w Świdwinie wynoszą około 10 mln zł. Oznacza to, że przy odpowiednim dostosowaniu, Spółka byłaby w stanie realizować całość produkcji przy obecnej skali działalności Przedsiębiorstwa, wykorzystując do tego celu wyłącznie jeden z posiadanych zakładów. W przypadku podjęcia decyzji o przeniesieniu całości produkcji do zakładu produkcyjnego w Świdwinie wymagane będzie przeprowadzenie odpowiednich prac remontowych oraz zrealizowanie inwestycji polegającej na rozbudowie budynku hali produkcyjnej.

Siedziba główna Spółki została przeniesiona do nieruchomości w Pustkowie, w związku z czym utrudniony jest obecnie nadzór nad zakładem produkcyjnym w Świdwinie. Brak pracowników na szczeblu zarządczym sprawia, iż zarządzanie zakładem w Świdwinie jest realizowane przez Julię oraz Krzysztofa Strugarek zdalnie bądź w trakcie ich wizyt w zakładzie. Z racji dużej odległości pomiędzy zakładami produkcyjnymi, jednoczesne zarządzanie nimi wiąże się z poświęcaniem przez Państwa Strugarek wielu godzin na podróże pomiędzy zakładami, co z kolei ogranicza możliwości skupienia się na działalności handlowej, mającej na celu zwiększanie sprzedaży Przedsiębiorstwa.

Brak wyznaczonej osoby do bieżącego zarządzania działalnością zakładu w Świdwinie odbija się negatywnie na wynikach jego działalności. Zakład produkcyjny w Świdwinie posiada mniejszą efektywność pracowniczą i jest w mniejszym stopniu zautomatyzowany niż zakład w Pustkowie. Powoduje to konieczność zatrudniania większej liczby pracowników w zakładzie w Świdwinie do realizacji takich samych poziomów produkcji. Negatywny wpływ na rentowność zakładu w Świdwinie ma również występowanie większej liczby konkurencyjnych podmiotów w bliskiej okolicy. Wpływa to na wyższy poziom kosztów wynagrodzeń. Kolejnym czynnikiem wpływającym na generowanie wysokich kosztów stałych przez zakład w Świdwinie jest jego stan techniczny – budynek wymaga remontu, a realizowane obecnie przez Spółkę bieżące naprawy generują około 50 tys. zł dodatkowych kosztów rocznie.

4. Problemy z pracownikami

Spółka historycznie miała problemy z pozyskaniem kompetentnej kadry zarządzającej średniego szczebla, w związku z czym większość obowiązków spadała na Państwa Strugarek,

k którzy nie byli w stanie poświęcić wystarczającej ilości czasu na wszystkie aspekty związane z zarządzaniem Spółką. Czynnikiem, który bardzo negatywnie wpłynął na sytuację ekonomiczną Dłużnika, były problemy związane z pracownikami odpowiedzialnymi za pozyskiwanie nowych klientów. Zatrudnieni pracownicy handlowi nie spełniali oczekiwań w zakresie pozyskiwania nowych klientów lub wręcz działali na szkodę Spółki. Pracownicy odpowiedzialni za działania sprzedażowe nie byli w stanie wygenerować zadowalającego poziomu sprzedaży, w związku z czym Państwo Strugarek podjęli decyzję o samodzielnym pozyskiwaniu klientów. Przyniosło to efekty w postaci wzrostu sprzedaży, jednak wiele miesięcy zaniedbań w tym zakresie odbiło się negatywnie na sytuacji ekonomicznej Przedsiębiorstwa.

Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego w styczniu 2019 roku spowodowało, że z Przedsiębiorstwa odeszło kilku kluczowych pracowników. Wśród osób, które złożyły wypowiedzenia był m.in. kierownik produkcji, pracownicy działu kontroli jakości oraz pracownicy zajmujący się ustawianiem maszyn. Efektem odejścia pracowników był spadek efektywności funkcjonowania jednego z zakładów produkcyjnych z powodu braku dysponowania wystarczającą kadrą pracowniczą. W związku z tym, pierwsze miesiące procesu restrukturyzacyjnego były czasem reorganizacji i porządkowania zakładu produkcyjnego w Świdwinie, który utracił kluczowych pracowników. Pozostali pracownicy Spółki również negatywnie odebrali otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego, przez co spadła ich efektywność w związku z niepewną przyszłością Przedsiębiorstwa.

5. Nieprawidłowo prowadzone księgi

Spółka przez lata zatrudniała na stanowisku głównej księgowej osobę, która nie posiadała odpowiednich kompetencji do sprawowania tej funkcji. Liczne zaniedbania oraz nieprawidłowo prowadzone księgi Przedsiębiorstwa sprawiły, iż osoby zarządzające Spółką nie miały dostępu do rzetelnych informacji księgowych, które mogłyby ułatwić zarządzanie Przedsiębiorstwem oraz pozwolić na szybszą identyfikację jego problemów finansowych. Nieprawidłowo prowadzone księgi Przedsiębiorstwa sprawiały ponadto, iż przedłużały i komplikowały się kontrole przeprowadzane w Spółce przez Urząd Skarbowy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych czy Państwową Inspekcję Pracy. W efekcie Państwo Strugarek zmuszeni byli poświęcać znaczną część czasu na składanie odpowiednich wyjaśnień, co utrudniało im bieżące zarządzanie Przedsiębiorstwem.

Obecnie księgowość Przedsiębiorstwa jest prowadzona przez firmę zewnętrzną, która również podjęła się przeprowadzenia działań związanych z uporządkowaniem ksiąg rachunkowych Spółki.

6. Jednorazowe zdarzenia negatywnie wpływające na sytuację Przedsiębiorstwa

Wśród czynników, które wpłynęły na pogorszenie się sytuacji ekonomicznej Dłużnika należy również wymienić szereg pojedynczych zdarzeń generujących dla Przedsiębiorstwa istotne koszty, które także przyczyniły się do spadku rentowności działalności oraz pogorszenia się sytuacji płynnościowej Interplastik.

Spółka utraciła kluczowego kontrahenta, który generował około 2,5 mln zł przychodów rocznie, co w połączeniu z nieefektywnymi działaniami zespołu sprzedażowego, spowodowało trwałe obniżenie poziomu przychodów ze sprzedaży generowanych przez Przedsiębiorstwo.

Spółka ponosiła również wielokrotnie koszty wynikające z nie wywiązywania się kontrahentów z wcześniejszych ustaleń lub zamówień. Jednym z przykładów takiej sytuacji był zakup przez Spółkę formy do produkcji o wartości 150 tys. zł pod konkretne zamówienie, które ostatecznie nie zostało złożone przez klienta, który zdecydował się skorzystać z usług konkurencyjnej firmy. Innym przykładem jest zaangażowanie się przez Przedsiębiorstwo w realizację kontraktu dla wojska. Dłużnik poniósł koszty związane z realizacją tego zamówienia w kwocie 400 tys. zł, jednak firma, z którą miał współpracować nie dokonała zapłaty. W tej sprawie toczy się aktualnie spór przed sądem, jednak istnieją nikłe szanse na odzyskanie zainwestowanych środków pieniężnych.

Przedsiębiorstwo poniosło również koszty w wysokości 215 tys. zł związane z usługami doradcy w ramach przygotowania wniosku o dofinansowanie ze środków unijnych. Spółka miała w planie zrealizowanie kolejnego projektu inwestycyjnego, który zakładał zakup dodatkowych maszyn do zakładu w Pustkowie. Ostatecznie, ze względu na narastające problemy finansowe, Spółka nie rozpoczęła realizacji tego projektu, pomimo poniesienia istotnego kosztu związanego z przygotowaniem wniosku o dofinansowanie.

III. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa Dłużnika oraz informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka

1. Długookresowa strategia działania Spółki.

W wyniku istotnego pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki dokonano rewizji długookresowej strategii działania Przedsiębiorstwa. Realizowana w ubiegłych latach strategia zakładała rozbudowę zakładów oraz zwiększanie ich mocy produkcyjnych. Zrealizowano ambitny projekt polegający na wybudowaniu od podstaw nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie oraz wyposażeniu go w nowoczesne maszyny i urządzenia. Pomimo prawidłowej analizy biznesowej dotyczącej możliwości rozwoju na rynku opakowań, trudne do przewidzenia komplikacje związane z opóźnieniem inwestycji, jak również zbyt wysokimi kosztami realizacji inwestycji w stosunku do skali Przedsiębiorstwa, doprowadziły do:

- powstania nieefektywnej, trudnej do zarządzania struktury organizacyjnej Spółki składającej się z dwóch odległych od siebie ośrodków produkcyjnych,
- konieczności ponoszenia wysokich kosztów związanych z finansowaniem leasingowanych maszyn oraz kosztami wynagrodzeń nowych pracowników, przy jednoczesnym braku przychodów, które generowałaby nowa inwestycja.

Interplastik w przeszłości realizował sprzedaż za pomocą zespołu handlowców, którzy w większości przypadków nie spełnili stawianych przed nimi oczekiwań lub generowali dodatkowe koszty. Na podstawie wielu lat doświadczenia w branży, Państwo Strugarek dostrzegli, jak ważnym czynnikiem jest zdolność do szybkiego podejmowania decyzji o rozpoczęciu realizacji zamówienia. Ograniczenie do minimum czasu, który upływa od rozpoczęcia rozmów z klientem do podjęcia decyzji o rozpoczęciu produkcji, dzięki przejęciu przez Państwa Strugarek działań sprzedażowych, okazał się korzystny dla pozyskiwania nowych zleceń. Jednocześnie takie podejście jest rzadkością w branży producentów opakowań z tworzyw sztucznych, ponieważ przeciętny czas realizacji zamówień wśród konkurencji wynosi około ośmiu tygodni. Interplastik w efekcie zmiany długoterminowej strategii planuje świadczyć usługi w taki sposób, aby realizować zlecenie i dostarczać gotowy produkt do klienta w ciągu jednego tygodnia. Zdaniem Dłużnika takie działania pomogą zdobyć tę część odbiorców, dla których istotnym czynnikiem jest szybkość realizacji zlecenia. Strategia sprzedażowa Przedsiębiorstwa zakłada zatem, iż w dalszym ciągu głównymi osobami odpowiedzialnymi za pozyskiwanie klientów będą Julia Strugarek oraz Krzysztof Strugarek. Grupą odbiorców, na której Spółka zamierza koncentrować działania sprzedażowe są małe podmioty, które dokonują mniejszych i nieregularnych zamówień. Realizacja tego typu zleceń pozwoli na osiągnięcie wyższych poziomów marż.

Dotychczasowe działania sprzedażowe realizowane przez Interplastik, skupiały się głównie na rynku krajowym. Widząc potencjał i szanse, jakie stwarza sprzedaż na rynkach zagranicznych, Interplastik planuje w najbliższych latach stopniowo zwiększać sprzedaż eksportową. Spółka szacuje, że w ten sposób jest w stanie wygenerować wyższe poziomy generowanych marż.

Struktura operacyjna Spółki, zakładająca prowadzenie produkcji w dwóch odrębnych zakładach, istotnie od siebie oddalonych, jest nieefektywna i generuje niepotrzebne koszty stałe. W ramach swojej długofalowej strategii Dłużnik zakłada zoptymalizowanie struktury Przedsiębiorstwa, które będzie polegało na skoncentrowaniu całości produkcji w jednym z zakładów produkcyjnych oraz zamknięcie i sprzedaż drugiego z nich. Działanie to ma przynieść istotne ograniczenie kosztów stałych oraz poprawę efektywności i organizacji produkcji. Ponadto pozwoli na lepsze dostosowanie możliwości produkcyjnych do skali działalności Przedsiębiorstwa oraz umożliwi uniknięcie sytuacji, w której poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych jest poniżej poziomu pozwalającego na osiągnięcie progu rentowności działalności. Decyzje odnośnie ewentualnej rozbudowy zakładu produkcyjnego w przyszłości będą poprzedzane wnikliwą analizą oraz dokonywane będą w oparciu o wiarygodne prognozy dotyczące przyszłych poziomów sprzedaży.

2. Ryzyka związane z realizacją strategii Spółki.

Ryzyka związane z realizacją strategii Spółki są związane przede wszystkim z czynnikami, które mają bezpośredni wpływ na jej dalsze funkcjonowanie. Najważniejszym z perspektywy realizacji strategii Spółki przedstawionej w niniejszym planie restrukturyzacyjnym czynnikiem jest przebieg procesu jej restrukturyzacji. Od tego, jak będzie się kształtowało postępowanie sanacyjne w dużym stopniu zależy realizacja opracowanej długoterminowej strategii rozwojowej. Oprócz tego, do głównych czynników stanowiących zagrożenie dla działalności Spółki i pozytywnego przebiegu postępowania restrukturyzacyjnego (sukcesu wdrażania środków restrukturyzacyjnych zaprezentowanych w kolejnym rozdziale), a tym samym realizacji opracowanej strategii, należy zaliczyć:

1. Ryzyko braku pozyskania wystarczającej liczby nowych kontrahentów w odpowiednim czasie.
2. Ryzyko przedłużającego się czasu sprzedaży jednego z zakładów produkcyjnych lub uzyskania niższej ceny jego sprzedaży niż zakładana.
3. Ryzyko związane z pozyskaniem nowych pracowników.
4. Ryzyko związane z sezonowością w branży. Zdobywanie zamówień pod koniec sezonu jest znacznie utrudnione, co może wpłynąć negatywnie na proces pozyskiwania nowych klientów.

5. Ryzyko braku porozumienia z kluczowymi dostawcami i wierzycielami, zarówno w trakcie restrukturyzacji, jak również po zakończeniu postępowania sanacyjnego.
6. Ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów z kontrahentami, które zapewniłyby stabilne przychody w długim okresie czasu.
7. Ryzyko związane z przedłużającą się pandemią wirusa Covid-19, która negatywnie wpływa na polską gospodarkę i może doprowadzić do bankructwa wielu małych przedsiębiorstw będących głównymi odbiorcami produktów Przedsiębiorstwa.

IV. Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych i związanych z nimi kosztów

Spółka planuje podjąć szereg działań restrukturyzacyjnych, których celem będzie poprawa sytuacji finansowej rozumianej jako poprawa płynności finansowej, która umożliwi regulowanie zobowiązań w zakładanych terminach, oraz poprawa wyników finansowych Spółki na wszystkich poziomach rachunku zysków i strat.

1. Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego

Spółka planuje na przestrzeni III i IV kwartału 2021 r. zakończyć produkcję w jednym z zakładów produkcyjnych oraz przenieść całość produkcji do jednego z dwóch prowadzonych obecnie zakładów. Działanie to pozwoli na zoptymalizowanie produkcji, zmniejszenie poziomu kosztów stałych, a także poprawi organizację oraz efektywność działalności Przedsiębiorstwa. Dodatkową korzyścią będzie brak konieczności podróżowania pomiędzy oddalonymi od siebie o 700 km zakładami w celu nadzorowania ich funkcjonowania, co pozwoli Państwu Strugarek na bardziej efektywne zarządzanie i wydajniejszą kontrolę nad Przedsiębiorstwem, a także pozwoli na położenie większego nacisku na działania sprzedażowe. Sprzedaż wygaszonego zakładu produkcyjnego pozwoli również Spółce na pozyskanie dodatkowych środków pieniężnych na finansowanie bieżącej działalności oraz procesu restrukturyzacyjnego, a także zaspokojenie wierzycieli rzeczowych.

Ostateczna decyzja dotycząca tego, który zakład produkcyjny zostanie wygaszony, zostanie podjęta z uwzględnieniem kilku czynników – kluczowymi aspektami będą: znalezienie potencjalnego nabywcy na jedną z nieruchomości, a także analizą opłacalności obu wariantów, tj.:

1. przeniesienia całości produkcji do zakładu w Pustkowie i sprzedaż zakładu w Świdwinie;
2. przeniesienia całości produkcji do zakładu w Świdwinie i sprzedaż zakładu w Pustkowie.

Zakład produkcyjny w Pustkowie posiada większą powierzchnię oraz jest nowocześniejszy, co sprawia, że koszty związane z jego dostosowaniem do przeniesienia do niego całości produkcji będą niższe niż w przypadku kosztów niezbędnych do poniesienia w związku z przeniesieniem całości produkcji do zakładu produkcyjnego w Świdwinie. Z drugiej jednak strony sprawia to również, iż łatwiejszym będzie znalezienie potencjalnego nabywcy na zakład produkcyjny w Pustkowie, co może być aspektem decydującym, biorąc pod uwagę problemy finansowe Przedsiębiorstwa.

Z kolei koszty przeniesienia produkcji ze Świdwina do Pustkowa wyniosą około 200 tys. zł i będą związane przede wszystkim z transportem maszyn z jednego zakładu produkcyjnego do drugiego oraz ich podłączeniem i dostosowaniem do hali produkcyjnej w Pustkowie. Ponadto niezbędne będzie rozbudowanie hali namiotowej w Pustkowie, co pozwoli na magazynowanie większej liczby wytworzonych opakowań oraz materiałów do produkcji.

Ze względu na fakt, iż zakład produkcyjny w Świdwinie znajduje się w budynku, który powstał w latach 70. XX wieku i wymaga regularnych remontów oraz napraw, koszty przeniesienia całości produkcji do zakładu w Świdwinie, w przypadku podjęcia takiej decyzji, będą istotnie wyższe niż w przypadku przeniesienia całości produkcji do zakładu w Pustkowie. Dłużnik szacuje, iż koszty te wyniosą około 959,5 tys. zł i będą związane przede wszystkim z remontem i rozbudową hali produkcyjnej w Świdwinie, a także transportem maszyn z zakładu w Pustkowie oraz ich podłączeniem i dostosowaniem do hali produkcyjnej w Świdwinie.

Z uwagi na analizę prognozy przepływów pieniężnych przygotowanej dla obu powyższych scenariuszy zaprezentowanej w rozdziale VIII niniejszego planu restrukturyzacyjnego, Zarządca skłania się ku podjęciu kroków mających na celu sprzedaż zakładu produkcyjnego zlokalizowanego w Pustkowie. Należy jednak mieć na uwadze, iż ewentualna zmiana okoliczności, związana np. z dalszym wpływem pandemii Covid-19 na działalność Dłużnika czy trudnościami ze znalezieniem nabywcy na nieruchomości w Pustkowie, może sprawić, iż ostateczna decyzja w tym zakresie ulegnie zmianie.

W związku z zakończeniem we wrześniu 2021 r. okresu trwałości dotacji otrzymanej w związku z realizacją inwestycji polegającej na budowie nowego zakładu produkcyjnego w Pustkowie, Spółka planuje na przestrzeni drugiego oraz trzeciego kwartału 2021 r. przeprowadzić wszelkie czynności mające na celu przygotowanie do sprzedaży zakładu produkcyjnego w Pustkowie, tak aby została ona sfinalizowana w najszybszym możliwym terminie, tj. we wrześniu 2021 r.

Oszacowane przez Dłużnika oszczędności uzyskane dzięki przeniesieniu całości produkcji Przedsiębiorstwa do jednego zakładu produkcyjnego wyniosą około 380 tys. zł rocznie.

2. Sprzedaż wygaszonego zakładu produkcyjnego

W III kwartale 2021 r., po zakończeniu etapu przeniesienia całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego, Spółka planuje sprzedaż nieruchomości pozostałych po wygaszonym zakładzie produkcyjnym. Uzyskane w ten sposób środki pieniężne umożliwią Dłużnikowi finansowanie bieżącej działalności Przedsiębiorstwa, a także wdrażanie kolejnych działań restrukturyzacyjnych oraz rozliczenie wierzytelności zabezpieczonych rzeczowo na majątku, który zostanie sprzedany.

Spółka szacuje, iż ze sprzedaży zakładu produkcyjnego w Świdwinie oraz części niepotrzebnych maszyn uzyska środki pieniężne w wysokości 1,3 mln zł. Sprzedaż zakładu znajdującego się w Pustkowie pozwoli z kolei Dłużnikowi uzyskać środki pieniężne w wysokości 4,0 mln zł. Wartość rynkowa obu nieruchomości, oszacowana przez niezależnych rzeczoznawców majątkowych według stanu na maj 2020 r., wynosi odpowiednio 1,35 mln zł dla nieruchomości w Świdwinie oraz 4,48 mln zł dla nieruchomości w Pustkowie.

Dłużnik szacuje, iż koszty działań związanych ze sprzedażą jednego z zakładów produkcyjnych nie powinny przekroczyć 10 tys. zł, a działania te zostaną zrealizowane z wykorzystaniem zasobów wewnętrznych Przedsiębiorstwa.

3. Reorganizacja struktury zatrudnienia

W związku z zamknięciem jednego z zakładów produkcyjnych Przedsiębiorstwa, Dłużnik w II kwartale 2021 r. planuje podjęcie działań mających na celu reorganizację struktury zatrudnienia. Z uwagi na większy poziom automatyzacji produkcji oraz większą efektywność pracowniczą w przypadku prowadzenia działalności w jednym zakładzie produkcyjnym, Dłużnik szacuje, iż niezbędnym będzie zatrudnienie jedynie części pracowników w miejsce etatów zredukowanych w związku z wygaszeniem jednego z zakładów produkcyjnych. Szacowane oszczędności związane z kosztami wynagrodzeń wynikające z przeniesienia całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego wyniosą około 26 tys. zł miesięcznie, tj. około 312 tys. zł rocznie.

Koszty wdrożenia tego środka restrukturyzacyjnego związane będą przede wszystkim z zapłatą na rzecz zwalnianych pracowników odpraw oraz ekwiwalentów za niewykorzystane urlopy wypoczynkowe i wyniosą jednorazowo odpowiednio około 80 tys. zł w przypadku przeniesienia całości produkcji do zakładu w Świdwinie oraz około 180 tys. zł w przypadku przeniesienia całości produkcji do zakładu w Pustkowie. Dłużnik planuje zrealizować działania związane z reorganizacją struktury zatrudnienia z wykorzystaniem zasobów wewnętrznych Spółki.

Dodatkowo Interplastik planuje zatrudnić nowego Dyrektora Operacyjnego, który przejmie stanowisko od Julii Strugarek oraz będzie odpowiedzialny za nadzór nad działalnością operacyjną Interplastik, kontrolę nad produkcją, administracją, kadrami, a także za realizację strategii Przedsiębiorstwa. Pozwoli to Państwu Strugarek w większym stopniu zaangażować się w działania związane z pozyskiwaniem nowych klientów oraz utrzymywaniem relacji z dotychczasowymi klientami.

4. Intensyfikacja działań sprzedażowych

W ramach długoterminowej strategii działalności Spółki, począwszy od I kwartału 2021 r. planowane jest zintensyfikowanie działań sprzedażowych związanych z pozyskiwaniem nowych klientów, mające na celu wzrost skali działalności Przedsiębiorstwa oraz wykorzystanie w większym stopniu możliwości produkcyjnych, co z kolei pozwoli na wzrost skali i rentowności działalności Spółki. W tym celu Interplastik zamierza zatrudnić doświadczonego i kompetentnego handlowca, który będzie wsparciem dla Państwa Strugarek w procesie pozyskiwania nowych kontrahentów. Spółka planuje również podjęcie działań mających na celu próbę ekspansji na rynki zagraniczne, które charakteryzują się wyższymi marżami. Dodatkowo Dłużnik zamierza wykorzystać atuty w postaci wysokiej jakości oferty produktowej oraz szybkiego i elastycznego dostosowania się do wymagań i potrzeb klienta – Interplastik jest w stanie zrealizować zamówienie w terminie jednego tygodnia, podczas gdy konkurencja potrzebuje na ogół około ośmiu tygodni. W związku z tym Interplastik zamierza kierować swoją ofertę do podmiotów, którym zależy na szybkiej realizacji zamówienia. Spółka planuje także dalej koncentrować się na sprzedaży do małych podmiotów, które dokonują mniejszych zamówień, ale przy wyższym poziomie marży. Efektem działań w ramach opisywanego środka restrukturyzacyjnego ma być również pozyskanie klientów, którzy podpiszą ze Spółką długoterminowe umowy o współpracy i będą składać regularne zamówienia, co zabezpieczy częściowo poziom osiągniętych przez Przedsiębiorstwo przychodów ze sprzedaży.

Spółka zamierza zrealizować działania związane z intensyfikacją działań sprzedażowych z wykorzystaniem własnych zasobów, a ich koszty szacuje na około 50 tys. zł rocznie.

5. Optymalizacja produkcji oraz kosztów działalności Spółki

Spółka w 2020 r. rozpoczęła wdrażanie działań mających na celu optymalizację produkcji oraz kosztów działalności Spółki. Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego przyniesie Spółce dodatkowe istotne oszczędności z perspektywy ponoszonych kosztów stałych oraz lepszego dopasowania możliwości produkcyjnych Przedsiębiorstwa do jego skali działalności. Ponadto Spółka zamierza koncentrować się na dalszym redukowaniu zbędnych kosztów działalności. W tym celu planowany jest m. in. zakup młynka do mielenia surowca, który przyniesie oszczędności w obszarze kosztów zużycia materiałów. Spółka planuje ponadto dokonać również gruntownej weryfikacji poziomów marż osiągniętych na poszczególnych produktach ze swojej oferty i ograniczyć ofertę do pozycji charakteryzujących się satysfakcjonującymi poziomami rentowności.

Koszty działań związanych z optymalizacją produkcji oraz kosztów działalności Spółka szacuje na około 30 tys. zł i planuje je zrealizować z wykorzystaniem wewnętrznych zasobów.

6. Podsumowanie wraz z uzasadnieniem wskazującym, że wdrożenie planu restrukturyzacyjnego przywróci dłużnikowi zdolność do wykonywania zobowiązań

Mając na uwadze:

- relatywnie pozytywne, w porównaniu do innych krajów, perspektywy makroekonomiczne (recesja w Polsce w latach 2020 i 2021 ma być jedną z najpłytszych w całej Unii Europejskiej), jak również pozytywne perspektywy rozwoju rynku opakowań z tworzyw sztucznych,
- fakt, iż zdaniem Spółki, Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji w sposób prawidłowy zidentyfikowała przyczyny jej trudnej sytuacji ekonomicznej,
- przeprowadzenie przez Spółę gruntownej analizy, której efektem było określenie środków restrukturyzacyjnych oraz skwantyfikowanie korzyści płynących z ich wdrożenia i związanych z nimi kosztów,

Zarządca stoi na stanowisku, iż wdrożenie przedstawionych środków restrukturyzacyjnych przywróci Dłużnikowi zdolność do finansowania bieżących kosztów działalności gospodarczej, w tym kosztów finansowych, podatkowych, pracowniczych, kosztów nabycia towarów. Zostało to szczegółowo zaprezentowane w dalszej części planu restrukturyzacyjnego przedstawiającego prognozy przepływów pieniężnych Spółki.

Jednocześnie działania naprawcze spowodują poprawę wyników finansowych Interplastik sp. z o. o. w restrukturyzacji oraz ogólnej sytuacji finansowej Spółki. Zarząd Dłużnika planuje wdrażać poszczególne środki restrukturyzacyjne w najszybszych możliwych terminach.

Przedstawione powyżej środki restrukturyzacyjne pozwolą Spółce na poprawę wyniku finansowego w stopniu wystarczającym do przywrócenia bieżącej płynności – dzięki przeniesieniu całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego oraz sprzedaży wygaszonego zakładu, a także dzięki reorganizacji struktury zatrudnienia, intensyfikacji działań sprzedażowych oraz zwiększeniu poziomu optymalizacji produkcji i efektywności kosztowej działalności Przedsiębiorstwa.

V. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych oraz ostateczny termin wdrożenia planu restrukturyzacyjnego

Spółka rozpoczęła już częściowo wdrażanie środków o charakterze restrukturyzacyjnym i działania w tym zakresie będą kontynuowane zgodnie z poniższym harmonogramem, który jest ściśle związany z przyjętą przez Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji strategią.

Tabela 4. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych

Środek restrukturyzacyjny	Termin wdrożenia
Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego	III kwartał 2021 r. – IV kwartał 2021 r.
Sprzedaż wygaszonego zakładu produkcyjnego	III kwartał 2021 r.
Reorganizacja struktury zatrudnienia	II kwartał 2021 r. – IV kwartał 2021 r.
Intensyfikacja działań sprzedażowych	Od I kwartału 2021 r.
Optymalizacja produkcji oraz kosztów działalności Spółki	W trakcie wdrażania.

Źródło: Opracowanie własne.

VI. Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa Dłużnika, w szczególności o ich wykorzystaniu i redukcji

Spółka obecnie prowadzi produkcję w dwóch zakładach produkcyjnych – w Świdwinie, w województwie zachodniopomorskim, oraz w Pustkowie, w województwie podkarpackim.

Zakład produkcyjny znajdujący się w Świdwinie przy ul. Spółdzielczej 5C został przez Spółkę przyjęty do użytkowania w 2010 r. i składa się z następujących trzech budynków:

1. Budynku hali produkcyjnej o powierzchni użytkowej 984,11 m²,
2. Budynku hali magazynowej namiotowej o powierzchni użytkowej 454,01 m²,
3. Budynku biurowo-socjalnego o powierzchni użytkowej 258,32 m².

Rysunek 2. Zakład produkcyjny w Świdwinie przy ul. Spółdzielczej 5C



Źródło: Interplastik Sp. z o.o. w restrukturyzacji.

Zakład produkcyjny w Świdwinie wyposażony jest w około 40 maszyn i narzędzi służących do przetwórstwa tworzyw sztucznych oraz produkcji opakowań, w tym m.in.:

- liczne wtryskarki firm takich jak Arburg, Netstal, Ferromatik czy Krauss,
- roboty do wtryskarek Wittmann oraz IML, oraz
- formy do produkcji opakowań z tworzyw sztucznych.

Przy obecnym parku maszynowym możliwości produkcyjne zakładu w Świdwinie pozwalają na wyprodukowanie opakowań o wartości około 10 milionów zł rocznie. W 2019 r. sprzedaż

opakowań wytworzonych w zakładzie produkcyjnym w Świdwinie wyniosła 7,2 miliona zł, natomiast w okresie od stycznia do października 2020 r. wartość ta wyniosła 6,4 miliona zł.

Zakład produkcyjny w Pustkowie nr 363 C został oddany do użytkowania Spółki w kwietniu 2018 r. i składa się z budynku hali produkcyjnej wraz z częścią socjalno-biurową o łącznej powierzchni użytkowej wynoszącej 1 335,96 m². Przedsiębiorstwo w zakładzie produkcyjnym w Pustkowie produkuje, podobnie jak w zakładzie produkcyjnym w Świdwinie, opakowania z tworzyw sztucznych. Część produkcyjna budynku pozwala ponadto na magazynowanie wyrobów gotowych oraz materiałów. Część socjalno-biurowa zakładu produkcyjnego w Pustkowie służy obecnie jako siedziba Przedsiębiorstwa, w której znajdują się biura Zarządu Spółki oraz zaplecze socjalne dla pracowników.

Rysunek 3. Zakład produkcyjny w Pustkowie nr 363 C



Źródło: Interplastik Sp. z o.o. w restrukturyzacji.

Zakład produkcyjny w Pustkowie powstał w związku z rozwojem Przedsiębiorstwa na potrzeby realizacji produkcji innowacyjnych opakowań, na co nie pozwalał park maszynowy, którym dysponowała wówczas Spółka w zakładzie produkcyjnym w Świdwinie. W celu wytwarzania opakowań o mniejszej gramaturze, lepszych walorach estetycznych oraz zwiększonej wytrzymałości mechanicznej, stabilności w podwyższonej temperaturze, odporności na starzenie, odporności chemicznej i ograniczenia przepuszczalności pary wodnej, Spółka zakupiła w ramach inwestycji niemal 30 nowoczesnych maszyn. Park maszynowy w zakładzie produkcyjnym w Pustkowie składa się m.in. z:

- nowoczesnych maszyn wtryskowych,
- robotów do wtryskarek odbierających z formy wyprodukowane detale,
- innowacyjnych form wtryskowych,
- sprężarki oraz chłodni.

Park maszynowy wykorzystywany w zakładzie w Pustkowie jest nowoczesny oraz charakteryzuje się najwyższą jakością, co pozwala na większy stopień zautomatyzowania produkcji, najwyższą jakość wytwarzanych opakowań oraz powtarzalność procesu produkcyjnego, a także wysoką wydajność i efektywność produkcji.

Możliwości produkcyjne zakładu w Pustkowie pozwalają na wyprodukowanie opakowań o wartości około 20 milionów zł rocznie. Zarówno w 2019 r., jak i w okresie od stycznia do października 2020 r., sprzedaż opakowań wytworzonych w zakładzie produkcyjnym w Pustkowie wyniosła około 3,6 miliona zł.

W ramach wdrożenia planowanych środków restrukturyzacyjnych, Spółka planuje w trakcie 2021 r. wygasić produkcję w jednym z zakładów produkcyjnych oraz sprzedać wygaszony zakład na rzecz podmiotu zewnętrznego, co zostało szczegółowo opisane we wcześniejszej części planu restrukturyzacyjnego. Pozwoli to na zmniejszenie poziomu kosztów stałych ponoszonych przez Interplastik, a także wzrost efektywności prowadzonej działalności oraz lepsze dopasowanie możliwości produkcyjnych do skali działalności. Na moment przygotowania planu restrukturyzacyjnego Zarządca skłania się ku podjęciu kroków mających na celu sprzedaż zakładu produkcyjnego zlokalizowanego w Pustkowie. Jednakże ewentualna przyszła zmiana okoliczności może sprawić, iż ostateczna decyzja w tym zakresie ulegnie zmianie.

VII. Opis metod i źródeł finansowania, w tym wykorzystania dostępnego kapitału, sprzedaży aktywów w celu finansowania restrukturyzacji, finansowanych zobowiązań udziałowców i osób trzecich, w szczególności banków lub innych kredytodawców, wielkości udzielonej i wnioskowanej pomocy publicznej oraz pomocy *de minimis* lub pomocy *de minimis* w rolnictwie lub rybołówstwie i wykazania zapotrzebowania na nią

Problemy płynnościowe Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji są jedną z przyczyn, które sprawiły, że Zarząd Dłużnika zdecydował się na złożenie wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego. Problemy te wymagają gruntownego zaplanowania, a następnie konsekwentnego wdrażania środków restrukturyzacyjnych, które pozwolą Spółce na bieżące funkcjonowanie, finansowanie restrukturyzacji oraz spłatę wierzycieli objętych układem.

Opracowana przez Spółkę długoterminowa strategia działania oraz zaplanowane środki restrukturyzacyjne mają m.in. pomóc Dłużnikowi odzyskać odpowiedni poziom płynności finansowej, który pozwoli mu na terminowe regulowanie bieżących zobowiązań, jak również spłatę zobowiązań objętych układem. Spółka zakłada, że jej głównymi źródłami finansowania podczas restrukturyzacji będą:

1. Generowane w ramach podstawowej działalności nadwyżki pieniężne – Dłużnik rozpoczął wdrażanie środków restrukturyzacyjnych, które docelowo powinny istotnie zoptymalizować poziom ponoszonych kosztów działalności i zwiększyć jej rentowność, co pozwoli Spółce na generowanie dodatnich przepływów pieniężnych. Do środków tych zaliczyć należy przede wszystkim przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego, reorganizację struktury zatrudnienia oraz optymalizację produkcji oraz kosztów działalności Przedsiębiorstwa.
2. Zbycie aktywów w postaci jednego z zakładów produkcyjnych oraz części niepotrzebnych maszyn.

Z przedstawionej w kolejnym rozdziale planu restrukturyzacyjnego tabeli dotyczącej prognozy wyników finansowych Spółki wynika, iż Spółka odzyska płynność (zdolność do generowania dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej) w 2021 roku i będzie się ona utrzymywała w kolejnych latach. Utrzymanie płynności finansowej w kolejnych latach funkcjonowania Spółki pozwala stwierdzić, iż wdrożenie założeń planu restrukturyzacyjnego przywróci Spółce zdolność do wykonywania bieżących zobowiązań.

VIII. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat oparte na co najmniej dwóch prognozach

Przygotowany model finansowy i prognoza wyników Spółki potwierdzają, iż wdrożenie zidentyfikowanych środków restrukturyzacyjnych nie tylko przywróci Dłużnikowi zdolność do bieżącego wykonywania zobowiązań, finansowania bieżących kosztów, ale również pozytywnie wpłynie na sytuację finansową Interplastik i generowane przez nią wyniki.

Sporządzone prognozy na lata 2021-2025 zakładają brak zakłóceń w kontynuacji działalności Spółki podczas trwania postępowania sanacyjnego, jak również po jego zakończeniu. Prognozy zostały przygotowane w dwóch wariantach bazowych. Oba scenariusze bazowe opierają się na danych historycznych Przedsiębiorstwa oraz podstawowych założeniach opisanych we wcześniejszej części niniejszego planu restrukturyzacyjnego odnoszących się przede wszystkim do:

1. Szacowanego średniorocznego wzrostu przychodów producentów opakowań zaprezentowanego w raporcie „*Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów*”,
2. Kosztów niezbędnych do poniesienia w związku z przeniesieniem całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego,
3. Oszczędności wynikających z prowadzenia całości produkcji w jednym zakładzie produkcyjnym,
4. Przychodów z tytułu sprzedaży wygaszonego zakładu produkcyjnego.

Wariant pierwszy prognozy zakłada zamknięcie i sprzedaż zakładu produkcyjnego w Świdwinie oraz przeniesienie całości produkcji do zakładu w Pustkowie. Koszty oraz przychody z tym związane zostały opisane we wcześniejszej części niniejszego planu restrukturyzacyjnego.

Średnioroczny wzrost przychodów ze sprzedaży Spółki w okresie prognozy został założony na poziomie wynikającym z raportu „*Rewolucja opakowań. Polscy producenci wobec zmian regulacji i preferencji konsumentów*” i wyniósł 6,3%. Struktura kosztów operacyjnych Przedsiębiorstwa w okresie prognozy opiera się na historycznych danych finansowych Przedsiębiorstwa, z uwzględnieniem efektów optymalizacji kosztów działalności, wynikających z wdrażanych środków restrukturyzacyjnych.

Tabela 5. Wariant pierwszy prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)

Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025
Przychody netto ze sprzedaży	12,8	13,6	14,5	15,4	16,3
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	12,7	12,9	13,6	14,3	15,1
Amortyzacja	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3
Zużycie materiałów i energii	1,9	2,0	2,1	2,2	2,4
Usługi obce	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5
Podatki i opłaty	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Wynagrodzenia	2,1	1,9	2,0	2,1	2,2
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Pozostałe koszty rodzajowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5,5	5,9	6,3	6,7	7,1
Wynik - zysk ze sprzedaży	0,1	0,7	0,9	1,1	1,2
Przychody operacyjne	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Koszty operacyjne razem	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Wynik - zysk z działalności operacyjnej	0,6	1,4	1,6	1,8	1,9
Przychody finansowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koszty finansowe (razem)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Wynik brutto	0,1	0,9	1,1	1,3	1,5
Podatek dochodowy	0,0	0,2	0,2	0,2	0,3
Wynik netto	0,1	0,7	0,9	1,1	1,2
EBITDA*	1,3	2,1	2,3	2,4	2,6
CF**	2,0	1,4	1,5	1,7	1,8

*Zaprezentowany wynik EBITDA został skorygowany in minus o wartość przychodów z tytułu dotacji.

**Zaprezentowany przepływ pieniężny (CF) jest przepływem z działalności operacyjnej zakładającym rozliczenia gotówkowe i uwzględniającym korekty wyniku o pozycje niepieniężne (amortyzacja, przychody z tytułu dotacji, zysk/strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych).

Wariant drugi sporządzonej prognozy zakłada zamknięcie i sprzedaż zakładu produkcyjnego w Pustkowie oraz przeniesienie całości produkcji do zakładu w Świdwinie. W związku z tym, wariant drugi sporządzonej prognozy zakłada modyfikację części założeń zawartych w przygotowanym modelu finansowym zawierającym prognozy wyników Spółki. Założenia te (mające wpływ na zmianę prognozy zysków i strat Dłużnika oraz generowanych przez niego przepływów pieniężnych) to:

1. Koszty niezbędne do poniesienia w związku z przeniesieniem całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego (wzrost łącznych kosztów przeniesienia z 397,0 tys. zł do 959,5 tys. zł),
2. Oszczędności wynikające z prowadzenia całości produkcji w jednym zakładzie produkcyjnym (spadek rocznych oszczędności z 384,0 tys. zł do 380,4 tys. zł),
3. Przychody z tytułu sprzedaży wygaszonego zakładu produkcyjnego (wzrost przychodów ze sprzedaży zakładu produkcyjnego z 1,3 mln zł do 4,0 mln zł).

Tabela 6. Wariant drugi prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)

Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025
Przychody netto ze sprzedaży	12,8	13,6	14,5	15,4	16,3
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	12,6	12,9	13,5	14,3	15,0
Amortyzacja	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3
Zużycie materiałów i energii	1,9	2,0	2,1	2,2	2,4
Usługi obce	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5
Podatki i opłaty	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Wynagrodzenia	2,0	1,9	2,0	2,1	2,2
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Pozostałe koszty rodzajowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5,5	5,9	6,3	6,7	7,1
Wynik - zysk ze sprzedaży	0,2	0,7	1,0	1,1	1,3
Przychody operacyjne	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Koszty operacyjne razem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wynik - zysk z działalności operacyjnej	1,0	1,4	1,7	1,8	2,0
Przychody finansowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koszty finansowe (razem)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Wynik brutto	0,5	0,9	1,1	1,3	1,5
Podatek dochodowy	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
Wynik netto	0,4	0,7	0,9	1,1	1,2
EBITDA*	1,7	2,1	2,2	2,4	2,6
CF**	4,3	1,4	1,5	1,6	1,8

*Zaprezentowany wynik EBITDA został skorygowany in minus o wartość przychodów z tytułu dotacji.

**Zaprezentowany przepływ pieniężny (CF) jest przepływem z działalności operacyjnej zakładającym rozliczenia gotówkowe i uwzględniającym korekty wyniku o pozycje niepieniężne (amortyzacja, przychody z tytułu dotacji, zysk/strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych).

Z uwagi na fakt, iż zgodnie z przeprowadzoną prognozą przepływów pieniężnych dla obu scenariuszy, realizacja wariantu drugiego (tj. przeniesienie całości produkcji do zakładu produkcyjnego w Świdwinie i sprzedaż zakładu produkcyjnego w Pustkowie) przyniesie Dłużnikowi większe korzyści z perspektywy przepływów pieniężnych generowanych w okresie prognozy (łącznie prognozowane przepływy pieniężne w latach 2021-2025 dla wariantu drugiego wynoszą 10,6 mln zł, w porównaniu do 8,4 mln zł dla wariantu pierwszego), Zarządca skłania się ku podjęciu kroków mających na celu sprzedaż zakładu produkcyjnego zlokalizowanego w Pustkowie.

W związku z powyższym, przygotowano również trzeci wariant prognozy, stanowiący zachowawczy scenariusz wariantu drugiego (zakładający przeniesienie całości produkcji do zakładu w Świdwinie i sprzedaż zakładu w Pustkowie). Sporządzenie prognozy dla zachowawczego scenariusza wariantu drugiego ma na celu przeanalizowanie, jak kształtowały się będą wyniki Przedsiębiorstwa w przypadku niezrealizowania bazowych założeń w zakresie wzrostu przychodów ze sprzedaży Interplastik w okresie prognozy, w wyniku np. wpływu pandemii Covid-19 na branżę opakowań bądź trudności z pozyskaniem przez Dłużnika nowych klientów ze względu na toczące się postępowanie restrukturyzacyjne. Zmodyfikowano zatem, w stosunku do scenariusza bazowego wariantu drugiego prognozy, założenia dotyczące średniorocznego wzrostu przychodów ze sprzedaży Spółki, zmniejszając

go z poziomu 6,3% do poziomu 2,5%, odpowiadającego celowi inflacyjnemu Narodowego Banku Polskiego.

Tabela 7. Wariant drugi (zachowawczy) prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)

Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025
Przychody netto ze sprzedaży	12,3	12,7	13,0	13,3	13,6
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	12,3	12,3	12,6	12,9	13,3
Amortyzacja	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3
Zużycie materiałów i energii	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0
Usługi obce	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3
Podatki i opłaty	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Wynagrodzenia	2,0	1,9	2,0	2,1	2,2
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Pozostałe koszty rodzajowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5,3	5,5	5,6	5,8	5,9
Wynik - zysk ze sprzedaży	0,0	0,4	0,4	0,4	0,3
Przychody operacyjne	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Koszty operacyjne razem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wynik - zysk z działalności operacyjnej	0,8	1,1	1,1	1,1	1,0
Przychody finansowe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koszty finansowe (razem)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Wynik brutto	0,3	0,6	0,6	0,6	0,5
Podatek dochodowy	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Wynik netto	0,2	0,5	0,5	0,5	0,4
EBITDA*	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6
CF**	4,1	1,1	1,1	1,0	1,0

*Zaprezentowany wynik EBITDA został skorygowany in minus o wartość przychodów z tytułu dotacji.

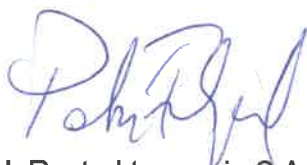
**Zaprezentowany przepływ pieniężny (CF) jest przepływem z działalności operacyjnej zakładającym rozliczenia gotówkowe i uwzględniającym korekty wyniku o pozycje niepieniężne (amortyzacja, przychody z tytułu dotacji, zysk/strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych).

Wariant drugi prognozy wyników Spółki, zarówno w wariantcie bazowym, jak i zachowawczym, potwierdzają, iż wdrożenie zidentyfikowanych środków restrukturyzacyjnych przywróci Dłużnikowi zdolność do finansowania bieżących kosztów oraz zdolność do regulowania zobowiązań.

IX. Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu

Krzysztof Strugarek – Prezes Zarządu Interplastik sp. z o.o. w restrukturyzacji

X. Imiona i nazwiska autorów planu restrukturyzacyjnego



Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja S.A. – Prezes Zarządu Patryk Filipiak



CMT Advisory sp. z o.o. – Maciej Stradomski,



CMT Advisory sp. z o.o. – Maciej Zając

XI. Data sporządzenia planu restrukturyzacyjnego

Plan restrukturyzacyjny Interplastik sp. z o. o. w restrukturyzacji został sporządzony dnia 30.12.2020 roku.

Spis Tabel

Tabela 1. Udziałowcy spółki Interplastik Sp. z o.o. w restrukturyzacji	5
Tabela 2. Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat w latach 2017-2019 i okresie I-X 2020	7
Tabela 3. Analiza wybranych wskaźników Spółki w latach 2017-2019 i okresie I-X 2020	9
Tabela 4. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych	34
Tabela 5. Wariant pierwszy prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)..	40
Tabela 6. Wariant drugi prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)	41
Tabela 7. Wariant drugi (zachowawczy) prognozy zysków i strat Dłużnika na lata 2021-2025 (w mln zł)	42

Spis Wykresów

Wykres 1. Przychody ze sprzedaży oraz rentowność sprzedaży Interplastik Sp. z o.o. w restrukturyzacji w latach 2017 – 2019 oraz w okresie I-X 2020	8
Wykres 2. Odbiorcy tworzyw sztucznych w podziale na branże (w proc.).....	11
Wykres 3. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych do producentów opakowań na świecie w latach 2014 - 2025 (w mld USD).....	11
Wykres 4. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych w Europie (w mld USD)	12
Wykres 5. Udział poszczególnych państw w wartości europejskiego rynku tworzyw sztucznych w 2017 roku (w proc.)	12
Wykres 6. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych w Polsce (w mld USD).....	13
Wykres 7. Wartość sprzedaży tworzyw sztucznych do producentów opakowań w Polsce w latach 2014 – 2025 (w mld USD)	14
Wykres 8. Odbiorcy opakowań w Polsce w podziale na branże (w proc.).....	15
Wykres 9. Zużycie materiałów wykorzystywanych do produkcji opakowań (w proc.).....	15
Wykres 10. Wykorzystanie tworzyw sztucznych według branż w 2018 roku (w proc.)	16
Wykres 11. Zużycie tworzyw sztucznych do produkcji opakowań w Polsce w latach 2013-2018 (w tys. ton).....	17
Wykres 12. Przychody producentów opakowań z tworzyw sztucznych w Polsce w latach 2012-2018 (w mln zł).....	18
Wykres 13. Prognozowany średnioroczny wzrost przychodów producentów opakowań do 2025 roku w podziale na rodzaj materiału (dane w proc.).....	19

Spis Rysunków

Rysunek 1. Poglądowy docelowy schemat organizacyjny Przedsiębiorstwa	6
Rysunek 2. Zakład produkcyjny w Świdwinie przy ul. Spółdzielczej 5C	35
Rysunek 3. Zakład produkcyjny w Pustkowie nr 363 C.....	36