

OPINIA ZARZĄDCY O MOŻLIWOŚCI WYKONANIA UKŁADU

w postępowaniu sanacyjnym spółki Interplastik spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w restrukturyzacji przed Sądem Rejonowym w Rzeszowie – V Wydział Gospodarczy, Sekcja ds. Upadłościowych i Restrukturyzacyjnych,

Działając jako prokurent samoistny Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja S.A., na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego w Rzeszowie – V Wydział Gospodarczy, Sekcja ds. Upadłościowych i Restrukturyzacyjnych, z dnia 3 czerwca 2020 r., wyznaczonej Zarządcą spółki Interplastik spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w restrukturyzacji z siedzibą w Dąbrówce (dalej jako: Interplastik Sp. z o.o., „Interplastik”, „Spółka”, „Dłużnik”, „Przedsiębiorstwo”), **zgodnie z art. 115 ustawy z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne (Dz.U.2021 poz. 1588 t.j., dalej jako: „p.r.”) składam opinię o możliwości wykonania układu w postępowaniu sanacyjnym Interplastik (sygn. akt: V GRs 3/19).**

I. WSTĘP

1. Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja S.A. pełni funkcję Zarządcy Interplastik od dnia 3 czerwca 2020 r. Na podstawie art. 288 ust. 3 p.r. Spółce zezwolono na wykonywanie zarządu w zakresie nieprzekraczającym czynności zwykłego zarządu.
2. W toku postępowania sanacyjnego Spółka prowadziła działalność gospodarczą, przeprowadzając działania restrukturyzacyjne, mające na celu poprawę jej ogólnej sytuacji ekonomicznej.
3. Szczegóły sytuacji ekonomicznej Spółki były przedstawiane w składanych przez Zarządcę okresowych sprawozdaniach rachunkowych i z czynności. Obecna sytuacja finansowa Spółki jest stabilna, ryzyko utraty płynności finansowej jest nieznaczne.
4. Przedsiębiorstwo 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.

Przedsiębiorstwo Dłużnika 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.

5. Trudna sytuacja ekonomiczna Spółki, objawiająca się pogorszoną płynnością finansową oraz wynikami finansowymi, która w konsekwencji doprowadziła do otwarcia postępowania sanacyjnego Interplastik, jest skutkiem zbiegu szeregu czynników.

Przede wszystkim, w związku z pogorszonym stanem zakładu produkcyjnego w Świdwinie, który wymagał remontu, Zarząd Przedsiębiorstwa, mając na uwadze rozwój Spółki, rosnące wymagania klientów na rynku opakowań tworzyw sztucznych oraz perspektywę dofinansowania ze środków unijnych, podjął decyzję 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 zapewniono kapitałem zewnętrznym w postaci średnioterminowego kredytu inwestycyjnego w ING Banku Śląskim SA oraz w ramach 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.

Ponadto, ze względu na czynniki losowe, w tym komplikacje związane z opóźnionym odbiorem budynku do użytkowania oraz maszynami, realizacja inwestycji w Pustkowie została zakończona o kilka miesięcy później niż pierwotnie planowano. 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 w wysokości około 100 tys. zł miesięcznie, pomimo że 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 przychody ze sprzedaży prowadzonej w Przedsiębiorstwie. 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. Oznaczało to dla Dłużnika miesiące ponoszenia wysokich kosztów stałych, przy jednocześnie relatywnie niskich przychodach ze sprzedaży.

Powstanie zakładu w Pustkowie, przy jednoczesnym dalszym funkcjonowaniu zakładu produkcyjnego w Świdwinie, spowodowało, że konieczne stało się zarządzanie dwoma zakładami produkcyjnymi, które były oddalone od siebie o około 700 km. Siedziba główna Spółki została przeniesiona do nieruchomości w Pustkowie, w związku z czym utrudniony był nadzór nad zakładem produkcyjnym w Świdwinie. Brak pracowników na szczeblu zarządczym sprawił, iż zarządzanie zakładem w Świdwinie realizowane było przez Julię Strugarek oraz Krzysztofa Strugarek zdalnie bądź w trakcie ich wizyt w zakładzie. Z racji dużej odległości pomiędzy zakładami produkcyjnymi, jednoczesne zarządzanie nimi wiązało się z poświęcaniem przez Państwa Strugarek wielu godzin na podróże pomiędzy zakładami, co z kolei ograniczyło możliwości skupienia się na działalności handlowej, mającej na celu zwiększanie sprzedaży Przedsiębiorstwa.

Istotnymi zdarzeniami, które dodatkowo obciążały sytuację finansową Spółki były problemy z pozyskaniem kompetentnej kadry zarządzającej średniego szczebla oraz pracowników odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów. Zatrudnieni pracownicy handlowi nie spełniali oczekiwań w zakresie pozyskiwania nowych klientów i generowania zadowalającego poziomu sprzedaży lub wręcz działali na szkodę Spółki. Doprowadziło to do sytuacji, w której właściciele Przedsiębiorstwa, Państwo Strugarek, byli zmuszeni realizować te kompetencje we własnym zakresie. Przyniosło to efekty w postaci wzrostu sprzedaży, jednak wiele miesięcy zaniedbań w tym zakresie odbiło się negatywnie na sytuacji ekonomicznej Dłużnika.

Ponadto Interplastik przez lata zatrudniał 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 sprawiły ponadto, iż przedłużyły i komplikowały się kontrole przeprowadzane w Spółce przez Urząd Skarbowy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych czy Państwową Inspekcję Pracy. W efekcie właściciele Interplastik zmuszeni byli poświęcać znaczną część czasu na składanie odpowiednich wyjaśnień, co utrudniało im bieżące zarządzanie Przedsiębiorstwem.

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 niewywiązywania 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.

II. OCENA REALIZACJI PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO

1. Zarządca złożył plan restrukturyzacyjny Dłużnika w dniu 12 stycznia 2021 roku.
2. W planie restrukturyzacyjnym założono zrewidowaną strategię prowadzenia działalności Spółki, w ramach której wyodrębniono następujące obszary działań restrukturyzacyjnych w perspektywie krótko, średnio i długookresowej:
 - a) Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego,
 - b) Sprzedaż wygaszonego zakładu produkcyjnego,
 - c) Reorganizacja struktury zatrudnienia,
 - d) Intensyfikacja działań sprzedażowych,
 - e) Optymalizacja produkcji oraz kosztów działalności Spółki.
3. Analizując proponowaną strategię wyodrębniono następujące ryzyka związane z realizacją zakładanej strategii Spółki:
 - a) ryzyko braku pozyskania wystarczającej liczby nowych kontrahentów w odpowiednim czasie,
 - b) ryzyko przedłużającego się czasu sprzedaży jednego z zakładów produkcyjnych lub uzyskania niższej ceny jego sprzedaży niż zakładana,
 - c) ryzyko związane z pozyskaniem nowych pracowników,
 - d) ryzyko związane z sezonowością branży,
 - e) ryzyko braku porozumienia z kluczowymi dostawcami i wierzycielami, zarówno w trakcie restrukturyzacji, jak również po zakończeniu postępowania sanacyjnego,
 - f) ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów z kontrahentami, które zapewniłyby stabilne przychody w długim okresie czasu,
 - g) 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.
4. Zgodnie z planem restrukturyzacyjnym z dnia 30 grudnia 2020 roku, Spółka podjęła działania restrukturyzacyjne w następujących obszarach:
 - a) W ramach przeniesienia całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego:

Ostateczną decyzją Zarządcy oraz Dłużnika wygaszony został zakład produkcyjny w Pustkowie, a cała produkcja przeniesiona do zakładu w Świdwinie. Zakład produkcyjny w Pustkowie posiadał większą powierzchnię oraz był nowocześniejszy, co sprawiło, iż łatwiejszym było znalezienie dla niego potencjalnego nabywcy oferującego satysfakcjonującą cenę umożliwiającą zaspokojenie głównych wierzycieli Spółki. Działanie to pozwoliło ponadto na zoptymalizowanie produkcji, zmniejszenie poziomu kosztów stałych, a także poprawę organizacji oraz efektywności działalności Przedsiębiorstwa, w tym także pozwoli na położenie większego nacisku na działania sprzedażowe.
 - b) W ramach sprzedaży wygaszonego zakładu produkcyjnego:

W dniu 9 lutego 2022 roku podpisano umowę, na podstawie której sprzedane zostały ruchomości w postaci 8 linii produkcyjnych z zakładu produkcyjnego w Pustkowie, na których zostało ustanowionych pięć zastawów rejestrowych na rzecz wierzyciela Siemens Finance Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Suma uzyskana ze sprzedaży wspomnianych linii produkcyjnych wyniosła łącznie 1.200.000,00 euro, co po przewalutowaniu stanowiło kwotę 5.900.775,00 zł. Po poniesieniu kosztów likwidacji sprzedanych ruchomości oraz proporcjonalnym potrąceniu innych kosztów postępowania, łączna suma do wypłaty wierzycielowi Siemens Finance sp. z o.o. w wyniku sprzedania 8 linii produkcyjnych wyniosła 5.596.621,81 zł.

Ponadto w dniu 12 maja 2022 roku podpisano umowę sprzedaży nieruchomości gruntowej zabudowanej, stanowiącej działki o numerach: 548/17 i 548/18 o łącznej powierzchni 15.000 m², zlokalizowanej w m. Pustków (gmina Dębica), wpisanej do księgi wieczystej KW nr: RZ1D/00097353/2, na której została ustanowiona hipoteka na rzecz wierzyciela ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach. Suma uzyskana ze sprzedaży nieruchomości stanowiącej zakład produkcyjny w Pustkowie wyniosła 5.800.000,00 zł. Po poniesieniu kosztów likwidacji nieruchomości oraz proporcjonalnym potrąceniu pozostałych kosztów postępowania, łączna suma do wypłaty wierzycielowi ING Bank Śląski S.A. z tego tytułu wyniosła 5.473.844,99 zł.

c) W ramach reorganizacji struktury zatrudnienia:

W związku z wygaszeniem jednego z zakładów produkcyjnych Spółce udało się zrealizować proces reorganizacji struktury zatrudnienia, co pozwoliło osiągnąć oszczędności związane z kosztami wynagrodzeń na poziomie około 35 tys. zł miesięcznie, tj. około 420 tys. zł rocznie. Koszty wdrożenia tego środka restrukturyzacyjnego związane były przede wszystkim z zapłatą na rzecz zwalnianych pracowników odpraw oraz ekwiwalentów za niewykorzystane urlopy wypoczynkowe i wyniosły jednorazowo około 60 tys. zł. Dodatkowo Interplastik w dalszym ciągu rozważa zatrudnienie nowego Dyrektora Operacyjnego, który byłby odpowiedzialny za nadzór nad działalnością operacyjną Spółki, kontrolę nad produkcją, administracją, kadrami, a także za realizację strategii Przedsiębiorstwa.

d) W ramach intensyfikacji działań sprzedażowych:

Długoterminowa strategia działalności Spółki zakłada, że jednym ze środków restrukturyzacyjnych jest intensyfikacja prowadzonych działań sprzedażowych związanych z pozyskiwaniem nowych klientów, mających na celu wzrost skali i rentowności działalności Spółki. W tym celu Interplastik nieustannie prowadzi poszukiwania doświadczonych i kompetentnych handlowców, którzy będą wsparciem w procesie pozyskiwania nowych kontrahentów. Przeniesienie całości działalności Interplastik do jednego zakładu produkcyjnego pozwala również Państwu Strugarek na bardziej efektywne zarządzanie Przedsiębiorstwem, dzięki czemu w konsekwencji właściciele Spółki mogą w większym stopniu skupić się na działaniach związanych z pozyskiwaniem nowych klientów oraz utrzymywaniem relacji z dotychczasowymi klientami.

e) W ramach optymalizacji produkcji oraz kosztów działalności Spółki:

Spółka od początku procesu restrukturyzacyjnego konsekwentnie wdraża działania mające na celu optymalizację produkcji oraz kosztów działalności. Przeniesienie całości produkcji do jednego zakładu produkcyjnego przynosi Dłużnikowi istotne oszczędności z perspektywy ponoszonych kosztów stałych, w tym kosztów wynagrodzeń, kosztów administracji oraz kosztów podatkowych, oraz bardziej efektywnego dopasowania możliwości produkcyjnych Przedsiębiorstwa do jego skali działalności. Ponadto Interplastik zamierza koncentrować się na dalszej optymalizacji procesów produkcyjnych oraz redukowaniu zbędnych kosztów działalności. W tym celu planowana jest m. in. rozbudowa oraz modernizacja hali produkcyjnej w Świdwinie.

Plan restrukturyzacyjny obejmujący powyższe punkty został już częściowo zrealizowany. Część działań pozostaje nadal w fazie realizacji z uwagi na rozłożenie procesu restrukturyzacji w czasie.

5. Zgodnie z planem restrukturyzacyjnym z dnia 30 grudnia 2020 roku Spółka planuje wykorzystanie następujących metod i źródeł finansowania:
 - a) Generowane w ramach podstawowej działalności nadwyżki pieniężne – Dłużnik od początku trwania postępowania sanacyjnego wdrożył opisane powyżej środki restrukturyzacyjne, które pozwoliły mu zoptymalizować poziom ponoszonych kosztów działalności i zwiększyć jej rentowność, co w efekcie pozwoli Spółce na generowanie istotnych dodatnich przepływów pieniężnych.
 - b) Zbycie aktywów w postaci jednego z zakładów produkcyjnych oraz części niepotrzebnych maszyn – Dłużnik dokonał sprzedaży 8 linii produkcyjnych oraz nieruchomości w Pustkowie, dzięki czemu pozyskał środki finansowe umożliwiające zaspokojenie wierzycieli zabezpieczonych rzeczowo na sprzedanym majątku.
6. **Podsumowując, Zarządca ocenia pozytywnie przeprowadzone do tej pory oraz planowane działania stanowiące realizację przyjętego planu restrukturyzacyjnego. Działania podejmowane przez Spółkę pozostawały transparentne i nie budziły zastrzeżeń.**

III. OCENA PROPOZYCJI UKŁADOWYCH

1. Interplastik przygotował dla wierzycieli objętych układem następujące propozycje układowe, dzieląc ich na pięć kategorii,

POSTANOWIENIA OGÓLNE

1. Wierzytelności przysługujące wierzycielom będą zaspokajane przez Dłużnika na podstawie układu w ramach wyodrębnionych Grup.
2. Kwalifikacja poszczególnych wierzytelności do Grup opiera się na kryterium podmiotowym (odnoszącym się do osoby wierzyciela), przedmiotowym (odnoszącym się do rodzaju i źródła powstania wierzytelności oraz rodzaju posiadanego zabezpieczenia wierzytelności) albo kryterium wysokości wierzytelności.
3. Przypisanie wierzytelności do danej Grupy, oznacza, że w Grupie ujmowana jest wierzytelność główna wraz ze wszystkimi wierzytelnościami ubocznymi.
4. Wysokość wierzytelności, na podstawie której wierzytelności są kwalifikowane do Grup, ustalana jest na podstawie sporządzonego przez zarządcę spisu wierzytelności, według ich stanu na dzień złożenia propozycji układowych.
5. W przypadku kryterium wysokości wierzytelności, o przypisaniu do Grupy decyduje wysokość wierzytelności głównej, przy czym wierzytelność główna jest ujmowana w Grupie wraz ze wszystkimi wierzytelnościami ubocznymi.
6. W wypadku, gdy po dniu zatwierdzenia układu, zostaną ujawnione wierzytelności z mocy prawa objęte układem, które nie zostały objęte spisem wierzytelności podlegają one zaliczeniu do odpowiednich Grup wierzycieli zgodnie z kryteriami wyodrębnienia danej Grupy i regułami przewidzianymi w niniejszych Postanowieniach ogólnych. Podlegają one zaspokojeniu zgodnie z propozycjami układowymi przewidzianymi dla danej Grupy, przy czym termin płatności pierwszej raty nastąpi w ciągu miesiąca i będzie liczony od dnia ujawnienia wierzytelności w księgach Dłużnika.
7. Terminy zapłaty wynikające z układu są zastrzeżone na korzyść Dłużnika.
8. W wypadku, gdyby termin zapłaty raty układowej przypadał na sobotę, niedzielę lub inny dzień ustawowo wolny od pracy, rata układowa płatna będzie w następnym dniu roboczym.
9. Na potrzeby układu, koszty dochodzenia i odzyskiwania wierzytelności należy rozumieć między innymi, lecz nie wyłącznie, jako rekompensatę za koszty odzyskiwania należności, o których mowa w art. 10 ustawy z dnia 8 marca 2013 roku o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych (tj. Dz.U. z 2021 r. poz. 424) oraz koszty odzyskiwania należności przewyższające kwotę rekompensaty.

1) Grupa I

Kategoria interesu:

Wierzyciele posiadający wierzytelności zabezpieczone rzeczowo na majątku Dłużnika, którzy wyrazili zgodę na objęcie wierzytelności układem, posiadający wierzytelności ujęte na spisie wierzytelności przekraczające kwotę 5.000.000,00 zł i nie wyższe niż kwota 6.000.000,00 zł.

Propozycja układowa:

- a) Zaspokojenie wierzytelności głównych w 100% oraz spłata wierzytelności ubocznych w łącznej kwocie 125.461,87 zł (słownie: sto dwadzieścia pięć tysięcy czterysta sześćdziesiąt jeden złotych i 87 groszy) poprzez płatność jednorazową w terminie 14 dni od dnia wydania postanowienia o stwierdzeniu prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.
- b) Umorzenie pozostałych wierzytelności ubocznych przysługujących wierzycielowi tj. odsetek i kosztów powstałych do dnia prawomocnego zakończenia postępowania restrukturyzacyjnego ponad sumę 125.461,87 zł.

2) Grupa II

Kategoria interesu:

Wierzyciele posiadający wierzytelności zabezpieczone rzeczowo na majątku Dłużnika, którzy wyrazili zgodę na objęcie wierzytelności układem posiadający wierzytelności ujęte na spisie wierzytelności przekraczające kwotę 6.000.000,00 zł.

Propozycja układowa:

Zaspokojenie 96% sumy wierzytelności głównej poprzez płatność jednorazową w terminie 14 dni od dnia wydania postanowienia o stwierdzeniu prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Umorzenie 100 % wierzytelności ubocznych przysługujących wierzycielowi tj. odsetek i kosztów powstałych do dnia prawomocnego zakończenia postępowania restrukturyzacyjnego.

3) Grupa III

Kategoria interesu:

Wierzyciele, o których mowa w art. 160 p.r.

Propozycja układowa:

Zaspokojenie wierzytelności głównej oraz wierzytelności ubocznych w 100 % poprzez płatność jednorazową w terminie 14 dni od stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.

4) Grupa IV

Kategoria interesu:

Wierzyciele posiadający wierzytelności ujęte na spisie wierzytelności w kwocie wyższej niż 6.000,00 zł i niższej lub równiej 5 000 000,00 zł.

Propozycja układowa:

Splata 10% sumy wierzytelności głównych, ale nie mniej niż w kwocie 6.000,00 zł, poprzez płatność jednorazową w terminie 14 dni od stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Umorzenie 100 % wierzytelności ubocznych przysługujących wierzycielowi tj. odsetek i kosztów powstałych do dnia prawomocnego zakończenia postępowania restrukturyzacyjnego.

5) Grupa V**Kategoria interesu:**

Wierzyciele posiadający wierzytelności ujęte na spisie wierzytelności w kwocie niższej lub równej 6.000,00 zł.

Propozycja układowa:

Splata wierzytelności głównych w 100% poprzez płatność jednorazową w terminie 14 dni od stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.

Umorzenie całości wierzytelności ubocznych, w tym kosztów dochodzenia wierzytelności oraz odsetek.

2. W ocenie Zarządcy przedstawione propozycje są korzystne dla wszystkich wierzycieli. Wyróżnienie pięciu grup wierzycieli jest uzasadnione.

Po pierwsze, instytucje finansowe, których wierzytelności są zabezpieczone rzeczowo na nieruchomościach oraz ruchomościach Spółki otrzymają 96% spłaty wierzytelności głównej a redukcja pełna lub częściowa będzie dotyczyła jedynie odsetek.

Po drugie, za zasadną i spełniającą wymogi z art. 160 Prawa Restrukturyzacyjnego należy uznać propozycję 100% spłaty wierzyciela publicznoprawnego, któremu przysługują wierzytelności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne w części finansowanej przez Dłużnika jako pracodawcę, w tym na Fundusz Społeczny i Fundusz Ubezpieczenia Zdrowotnego oraz składek na Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, Fundusz Emerytur Pomostowych. Taka propozycja jest uzasadniona szczególną pozycją tych wierzycieli. W skład tej grupy wierzytelności zaliczają się składki na ubezpieczenia społeczne, których pula jest redystrybuowana w całym społeczeństwie. Zgodnie z propozycją układową Zakład Ubezpieczeń Społecznych ma zostać zaspokojony splatą zarówno 100% wierzytelności głównej jak i 100% wierzytelności ubocznej, niezwłocznie po prawomocnym zatwierdzeniu układu.

Propozycje dot. pozostałych wierzycieli są również korzystne i uzasadnione. Największy poziom redukcji zaproponowany został wierzycielom niezabezpieczonym posiadającym wierzytelności w kwocie wyższej niż 6.000,00 zł i nieprzekraczającej 5 000 000,00 zł. Wierzyciele ci mają zostać zaspokojeni jednorazowo w kwocie stanowiącej 10% wierzytelności głównej, nie mniejszej jednak niż 6.000,00 zł. Z kolei grupa wierzycieli, których kwota wierzytelności głównej nie przekracza 6.000,00 zł, ma zostać zaspokojona w 100% wierzytelności głównej.

3. Zaproponowany poziom spłaty wierzycieli jest poziomem maksymalnym, jaki Spółka może zaoferować w ramach jednorazowej płatności. Podstawą zaspokojenia wierzycieli są środki finansowe pozyskane ze zbycia nieruchomości i ruchomości oraz przepływy pieniężne generowane w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Szczegółowe omówienie prognozy finansowej zawiera punkt IV niniejszej opinii.
4. **Podsumowując, Zarządca ocenia propozycje układowe przedstawione przez Interplastik jednoznacznie pozytywnie. Przemawia za tym wysoki stopień spłaty wierzytelności, a także fakt zaspokojenia wszystkich grup wierzycieli poprzez jednorazową płatność w terminie zaledwie 14 dni od stwierdzenia prawomocności postanowienia o zatwierdzeniu układu.**

IV. OCENA MOŻLIWOŚCI WYKONANIA UKŁADU

- 1.** Powyższe propozycje układowe zaproponowane przez Spółkę wymagają oceny pod kątem możliwości ich realizacji.
- 2.** Spółka zamierza oprzeć spłatę wierzycieli w ramach zawartego układu na środkach uzyskanych w wyniku sprzedaży zakładu produkcyjnego w Pustkowie wraz z liniami produkcyjnymi oraz przepływów pieniężnych generowanych w ramach bieżącej działalności gospodarczej.
- 3.** Środki pieniężne pochodzące ze sprzedaży nieruchomości i ruchomości w zakładzie produkcyjnym w Pustkowie oraz przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, po uwzględnieniu prognozowanych kosztów postępowania sanacyjnego (w tym wynagrodzenia Zarządcy), są wystarczające do spłaty wierzycieli zgodnie z przedstawionymi propozycjami układowymi.
- 4.** W tabeli numer 1 przedstawiona została prognoza wyników finansowych Spółki w okresie od 1.07.2022 do 31.12.2026.

Tabela 1. Prognoza wybranych wyników finansowych Spółki w okresie 3Q 2022 – 2026 (w PLN)

Wyszczególnienie	3-4Q 2022	2023	2024	2025	2026
A. Przychody netto ze sprzedaży	7 485 993	15 927 645	16 246 198	16 896 046	17 909 808
B. Koszty działalności operacyjnej, w tym:	7 231 135	15 602 317	15 828 528	16 343 697	17 235 007
I. Amortyzacja	411 646	709 957	630 839	474 036	417 342
II. Zużycie materiałów i energii	1 339 716	2 850 459	2 907 468	3 023 767	3 205 193
III. Usługi obce	701 046	1 641 703	1 560 569	1 612 745	1 685 002
IV. Podatki i opłaty	19 786	44 440	45 551	46 690	47 857
V. Wynagrodzenia	985 201	2 155 620	2 302 203	2 458 752	2 625 948
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	167 715	366 960	391 914	418 564	447 026
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	12 748	28 632	29 347	30 081	30 833
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	3 593 277	7 804 546	7 960 637	8 279 062	8 775 806
C. Zysk (Strata) ze sprzedaży (A-B)	254 858	325 327	417 670	552 349	674 801
D. Pozostałe przychody operacyjne	358 646	367 855	241 197	81 256	0
E. Pozostałe koszty operacyjne	0	0	0	0	0
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	613 504	693 182	658 867	633 604	674 801
Podatek dochodowy	116 566	131 705	125 185	120 385	128 212
Wynik netto	496 938	561 478	533 682	513 220	546 589
EBITDA (z wyłączeniem dotacji i wyniku na sprzedaży ŚT)	666 504	1 035 285	1 048 509	1 026 384	1 092 143
Środki pieniężne	12 240 216	13 578 517	1 938 933	2 853 115	3 824 574
Środki pieniężne po zaspokojeniu wierzycieli*	12 240 216	1 058 757	1 938 933	2 853 115	3 824 574

*Harmonogram zakłada, że jednorazowe zaspokojenie wierzycieli będzie miało miejsce w I kwartale 2023 roku.

5. Powyższa prognoza obejmuje okres od początku trzeciego kwartału 2022 do końca 2026 roku i została sporządzona w oparciu o plany rozwojowe Zarządu Spółki.
6. Powyższa prognoza stanowi aktualizację do prognozy przedstawionej w planie restrukturyzacyjnym. Prognoza została zaktualizowana w celu stworzenia rzeczywistego harmonogramu spłat wierzytelności wobec wszystkich wierzycieli układowych zgodnie z przedstawionymi propozycjami układowymi.

Podstawą powyższej prognozy jest wariant drugi prognozy zysków i strat Dłużnika przedstawionej w planie restrukturyzacyjnym, tj. wariant zakładający sprzedaż zakładu produkcyjnego w Pustkowie oraz przeniesienie całości działalności Spółki do zakładu w Świdwinie. Pomimo ograniczenia możliwości produkcyjnych Spółki w wyniku sprzedaży jednego z zakładów produkcyjnych, prognoza zakłada niewielki, lecz stabilny poziom wzrostu przychodów ze sprzedaży. W roku 2023 prognozowany przychód Spółki ma wynieść 15,9 mln zł, natomiast w 2026 17,9 mln zł, co stanowi o prognozowanym skumulowanym rocznym wskaźniku wzrostu na poziomie ok. 4,0%.

Przedstawiona prognoza zakłada wyższe przychody ze sprzedaży w stosunku do planu restrukturyzacyjnego, przy jednoczesnych niższych poziomach rentowności działalności. Wynika to z faktu, iż pomimo, że Spółka sukcesywnie wprowadza strategię przedstawioną w planie restrukturyzacyjnym, istotnie redukując koszty stałe (czego przykładem były m.in. przeprowadzone działania związane z reorganizacją struktury zatrudnienia), zauważalny jest istotny wzrost cen podstawowych czynników kosztotwórczych dla prowadzonej przez Interplastik działalności. Wzrost cen energii i podstawowych surowców wykorzystywanych do produkcji, a także wzrost kosztów wynagrodzeń sprawiają, iż pomimo rosnącej skali działalności, prognoza zakłada nieznaczny spadek rentowności na poziomie EBITDA (z 6,5% w 2023 roku do 6,1% w 2026 roku). Prognozowany wynik EBITDA Spółki (z wyłączeniem wpływu dotacji) w latach 2023-2026 będzie się utrzymywał na poziomie wynoszącym ok. 1,0 – 1,1 mln zł.

W okresie prognozy założono spłatę wierzytelności zabezpieczonych rzeczowo na aktywach Spółki oraz spłatę wierzytelności niezabezpieczonych zgodnie z propozycjami układowymi przedstawionymi w części III niniejszej opinii. Prognoza zakłada, iż wszystkie wierzytelności zostaną zaspokojone w ramach jednorazowej płatności w I kwartale 2023 roku.

7. W świetle przedstawionej prognozy Spółka, sukcesywnie adaptując się do działalności w jednym zakładzie produkcyjnym i maksymalizując jego moce produkcyjne, będzie generowała dodatnie wyniki finansowe z prowadzonej działalności. Przeprowadzona prognoza przepływów pieniężnych potwierdza fakt, że Spółka będzie w stanie utrzymywać poziom gotówki operacyjnej niezbędny do jej prawidłowego funkcjonowania.
8. **Podsumowując, mając na uwadze prognozę wyników finansowych Spółki oraz realizację sprzedaży nieruchomości w Pustkowie wraz z liniami produkcyjnymi, Zarządca pozytywnie ocenia możliwość wykonania układu przez Spółkę. Należy jednak podkreślić, że w ocenie Zarządcy środki, którymi dysponuje Spółka pozwalają na realizację układu na warunkach wskazanych w przedstawionych przez Spółkę propozycjach układowych. Mając na uwadze prognozę wyników**

finansowych Spółki, przedstawione propozycje układowe stanowią maksymalny poziom możliwy do wygenerowania przez Spółkę przy jednoczesnym prawidłowym jej funkcjonowaniu i wdrażaniu strategii restrukturyzacyjnej.

VI. AUTORSTWO OPINII O MOŻLIWOŚCI WYKONANIA UKŁADU

Niniejsza opinia o możliwości wykonania układu w postępowaniu sanacyjnym Interplastik spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w restrukturyzacji została przygotowana przez Zarządcę w osobie Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja S.A. z siedzibą w Warszawie, reprezentowanej przez prokurenta samoistnego – Annę Michalską doradcę restrukturyzacyjnego (nr licencji: 867).

Miejsce i data sporządzenia: **Poznań, dnia 3 listopada 2022 roku.**



Anna Michalska
doradca restrukturyzacyjny
Prokurent ZFR S.A.