

Naprawy rzadko kończą się sukcesem

Prawo Niewiele jest przykładów restrukturyzacji, które przebiegły zgodnie z planem. Czasem jednak firmy udaje się uratować dzięki niestandardowym rozwiązaniom

Sylwia Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl • 22-333-99-31

Jeśli zapytać przedstawicieli firm zajmujących się restrukturyzacją przedsiębiorstw o przykłady napraw, które zakończyły się sukcesem, trudno wymienić im choćby jeden, oczywisty przypadek. I to wcale nie dlatego, że naprawa żadnej firmy się nie udała.

Perturbacje

Zgodnie z raportem spółki Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja za drugi kwartał tego roku, spośród niemal 500 otwartych przyspieszonych postępowań układowych, do tej pory 142 zakończyły się zatwierdzeniem układu. W przypadku sanacji otwartych postępowań było 210, a tych, które zakończyły się zatwierdzeniem układu – tylko 18. Problem w tym, że niemal w każdym przypadku proces nie przebiegał zgodnie z planem, który został przewidziany w ustawie. Przede wszystkim restrukturyzacje trwają znacznie dłużej niż przewidziano w przepisach. Często zdarza się też jednak, że zarządcy chwytają się niestandardowych rozwiązań, żeby tylko spółkę, choćby częściowo, uratować.

Tak było w przypadku Mennicy Metale Szlachetne (MMS). Historię naprawy tej spółki opisywaliśmy w połowie ubiegłego roku. Postępowanie w jej sprawie zostało otwarte na początku 2017 r. Składając wniosek o jego otwarcie spółka wykazała, że jest zagrożona niewypłacalnością. To następstwo zakwestionowania przez organy skarbowe rozliczeń podatku VAT.

Na początku kwietnia 2017 r. zarząd DGA Centrum Sanacji, będący zarządcą spółki, złożył plan restrukturyzacyjny, w którym założono m.in. sprzedaż składników majątku w Radzyminie. Rada wierzycieli pozytywnie zaopiniowała ten plan. Potem trzeba było czekać na jego zatwierdzenie przez sędziego-komisarza, licząc jednocześnie, że wkrótce zostanie wznowiona współpraca ze spółkami grupy Azoty, które odpowiadały za 90 proc. przychodów MMS. W tym czasie DGA zdecydowało się pożyczyć firmie pieniądze na przetrwanie do momentu zapadnięcia wiążących decyzji w sprawie planu oraz współpracy z grupą Azoty.

Gdyby nie ta pożyczka, firma od razu musiałaby złożyć wniosek o upadłość. A rozwiązanie było oryginalne, choć różnie oceniane przez ekspertów. Jedni pożyczkę chwaili, inni obawiali się, że mamy do czynienia z konfliktem interesów, ponieważ zarządca stojący na straży postępowania sanacyjnego firmy wszedł jednocześnie w rolę wierzyciela.

Gwiazdka z nieba

Historia zakończyła się niestandardowo. Generalnie postępowanie sanacyjne zakłada naprawę przedsiębiorstwa – obniżanie kosztów, redukcję zatrudnienia, wypowiedanie niekorzystnych umów itd.

Nam udało się sprzedać inwestorowi zakład produkcyjny Mennicy Metale Szlachetne w Radzyminie. Nie widzieliśmy alternatywy, ponieważ cały majątek był zabezpieczony na rzecz wierzycieli finansowych, a zobowiązania, które weszły do układu, przekroczyły 340 mln zł. Umorzenie postępowania sanacyjnego i ogłoszenie upadłości trwałoby miesiącami i doprowadziłoby do braku pieniędzy na przeprowadzenie upadłości.

”
Największe szanse na skuteczne przeprowadzenie postępowania restrukturyzacyjnego mają firmy zagrożone niewypłacalnością.

Pracownicy musieliby poszukać nowych miejsc pracy, a całe know-how firmy zostałoby utracone – tłumaczy Andrzej Głowacki, prezes DGA.

Zakład kupiła spółka Mennica Metale z siedzibą w Krakowie.

– To dla niej gwiazdka z nieba, bo za 9 mln zł nabyła zaledwie kilkuletni zakład zbudowany od podstaw za ponad 30 mln zł z doskonałą załogą z kompetencjami przetwórstwa metali szlachetnych dla celów przemysłowych. Ponadto dzięki tej transakcji na mapie biznesowej nadal funkcjonuje firma z dużym potencjałem innowacyjnym. Co ważne, 40 osób nie straciło pracy, a inwestor ma pomysł na ten biznes – mówi Andrzej Głowacki.

Zakład w Radzyminie działa. Po zatwierdzeniu przez sędziego-komisarza planu podziału, zarządca spłacił zabezpieczonych wierzycieli. Na konto DGA wróciło pożyczone 600 tys. zł, powiększone o oprocentowanie (10 proc. rocznie).

– Kontynuujemy postępowanie sanacyjne MMS, już bez pracowników, z czterohektarową działką dobrze zlokalizowaną na Targówku w Warszawie. Jest nią spore zainteresowanie, a jeśli zostanie sprzedana w ramach postępowania sanacyjnego, to będzie można spłacić wszystkie zobowiązania powstałe po otwarciu postępowania. Na spłatę nie będą mogli jednak liczyć wierzyciele, których wierzytelności weszły do układu – mówi Andrzej Głowacki.

Jego zdaniem rolą zarządcy jest szukanie takich rozwiązań, które umożliwią trwanie przedsiębiorstwa i zaspokojenie wierzycieli.

– Tak jak żadna ustawa nie opisze procesu leczenia pacjenta w szpitalu, tak samo zarządca powinien mieć ochronę prawną i możliwość wyboru metody naprawy firmy – twierdzi Andrzej Głowacki.

Za wcześniej na oceny

Czy MMS jest przykładem sukcesu sanacji? Trudno powiedzieć. Generalnie jednak zarządcy, zapytani o sukcesy, rzadko potrafią podać przykład firmy, w przypadku której restrukturyzacja skończyła się dobrze.

Po długim zastanowieniu, niestety, nie przypominam sobie sądowego postępowania restrukturyzacyjnego, w które byłbym zaangażowany, zakończonego oczywistym czy wręcz spektakularnym sukcesem – mówi jeden z przedstawicieli branży, który nie chce zdradzać swojego nazwiska.

Zdaniem Anny Pukszo, partnera w kancelarii Dentons, o sukcesach trudno mówić także dlatego, że mamy z nimi do czynienia, gdy układ nie tylko zostanie przyjęty i zatwierdzony, lecz przede wszystkim w pełni wykonany i dłużnik z powodzeniem kontynuuje działalność.

– Ponieważ okres wykonania układow jest zwykle kilkuletni, do kompleksowej oceny postępowań uwzględniającej aspekt wykonalności zawartych układow będzie można przystąpić najwcześniej w 2019 r., po trzech pełnych latach obowiązywania ustawy prawo restrukturyzacyjne – ocenia Anna Pukszo.

Z kolei Piotr Zimmerman, doradca restrukturyzacyjny w Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja, komentuje, że największe szanse na skuteczne przeprowadzenie postępowania restrukturyzacyjnego mają firmy zagrożone niewypłacalnością. Takie podmioty dysponują pieniędzmi na pokrycie wydatków związanych z postępowaniem restrukturyzacyjnym. Ponadto nie dotyczy ich konieczność pozyskania dodatkowego finansowania, co obecnie jest największym problemem dla restrukturyzowanych spółek.

– Realia rynku pokazują, że banki nie są skłonne do udzielania pomocy w tym zakresie. Jedynym ustępstwem, na które godzą się instytucje finansowe, jest wstrzymanie egzekucji. Pomimo zachęty ze strony ustawodawcy, aby w ramach warunków restrukturyzacji korzystniej traktować wierzycieli, którzy po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego udzielili lub udzielił finansowania, brak jest podmiotów chętnych do dawania pożyczek czy kredytów. Co prawda ustawa ogranicza możliwość wypowiedzenia umów kredytowych i odmowy bieżącego finansowania wynikającego z obowiązujących umów, ale w przypadku podmiotów niewypłacalnych jest to niewystarczające – mówi Piotr Zimmerman.

Dodaje, że dla spółek objętych sanacją, kluczowe jest utrzymanie i pozyskanie nowych kontraktów. Kontrahenci dłużnika, którzy znajdują się w nowej sytuacji, wymagają przedpłat, podczas gdy wcześniej relacje handlowe opierały się jedynie na kredycie kupieckim. Z tych względów decyzja o złożeniu wniosku restrukturyzacyjnego powinna być poprzedzona dogłębną analizą możliwości finansowych spółki. ☺☺

WIĘCEJ ELASTYCZNO-

ŚCI: Restrukturyzacje rzadko przebiegają zgodnie z opisanym w ustawie schematem. Zarządca powinien mieć możliwość wyboru metody naprawy firmy, w końcu cel jest zawsze taki sam – uratować, co się da – mówi Andrzej Głowacki, prezes DGA.

[FOT. ARC]

