

Wiele firm jest w takim stadium, że nie spełnia przesłanek obligujących do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, a koniecznie musi pozyskać kapitał obrotowy w celu kontynuacji działalności.

Zgodnie z prawem upadłościowym dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie przekracza trzy miesiące. Osoba prawna jest także niewypłacalna, gdy zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jej majątku, a ten stan trwa dłużej niż dwa lata. Jeśli te przesłanki są niespełnione, celowe jest przeanalizowanie możliwości pozyskania pomocy z tarczy finansowej Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).

Nie wnikając w szczegóły regulaminu tego programu, średni przedsiębiorca może wnioskować o subwencję nawet do 3,5 mln zł przyznawaną na trzy lata z 12-miesięcznym okresem karencji. Program przewiduje możliwość umorzenia do 75 proc. kwoty (25 proc. - kontynuacja działalności, do 50 proc. - utrzymanie poziomu zatrudnienia).

Przedsiębiorca zna konsekwencje skorzystania z subwencji, a potem skutecznego złożenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego. Po pierwsze, cała kwota subwencji otrzymana przed otwarciem postępowania i niezabezpieczona na

Etyka w czasie pandemii



MACI. PRAE.

ANDRZEJ GŁOWACKI

Czy etycznie postępuje przedsiębiorca świadom swej trudnej sytuacji, który otrzymał wsparcie z tarczy finansowej PFR i zleca wnioski o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego?

majątku przedsiębiorcy wchodzi do układu z wierzycielami. Po wtóre, przedsiębiorca traci prawo do jej umorzenia, bo w ciągu 12 miesięcy od przyznania subwencji otwarto postępowanie restrukturyzacyjne (lub ogłoszono upadłość).

Skutkiem otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego będzie ochrona przed wierzycielami, zapłata pracownikom zaległych wynagrodzeń z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, zawieszenie spłat zobowiązań powstałych przed dniem otwarcia postępowania i - co ważne - obowiązek zwrotu subwencji z PFR w wysokości oraz zgodnie z harmonogramem z układu z wierzycielami.

Czyli w efekcie omawianego stanu rzeczy kwoty i terminy spłaty subwencji mogą być zasadniczo bardziej korzystne niż dla innych firm, a nadto wystąpi brak obowiązku spłaty „starych” zobowiązań i pojawią się środki z tarczy PFR na „nowe życie”. Czy takie

postępowanie jest naganne? Moim zdaniem nie.

Pokrzywdzeni

Tarcza finansowa PFR ewidentnie krzywdzi firmy, dla których sądy uprzednio otwały postępowania restrukturyzacyjne. Oczywiście można powiedzieć, że skorzystały z przywileju ochrony przed wierzycielami i zawieszenia spłaty zobowiązań powstałych przed jego otwarciem. To jednak nie zapewnia dopływu kapitału obrotowego.

Skutki pandemii dotyczą wszystkie podmioty, także w trakcie sądowej restrukturyzacji. A ich sytuacja jest szczególnie trudna. Niedawno wypowiedziałem się w kwestii bardzo niskiego kapitału społecznego w Polsce. Postawiłem być może zbyt mocną tezę o jego trwonieniu przez samych przedsiębiorców, którzy „z zasady” nie płacą w terminie. A ponieważ to zjawisko po-

wszechne, dlatego nie jest uznawane za naganne.

Ponad 20 prowadzonych postępowań restrukturyzacyjnych utwierdziło mnie w przekonaniu, że odbiorcy usług czy wyrobów są dla firm w restrukturyzacji bez litości. Pisma, e-maile, telefony zarządcy czy nadzorczy sądowego wzywające do terminowego uregulowania należności pozostają bardzo często bez odzewu. Nabywcy produktów czy usług od firm, dla których otwarto postępowanie restrukturyzacyjne, po prostu „testują” ich wytrzymałość i zdolność do przetrwania.

Zapłata po 30 dniach jest uznana za wyraz wsparcia, standardem jest najczęściej 90 dni lub więcej. Reasumując, skutki pandemii mogą załamać przebieg takiej restrukturyzacji i skłonić zarządcę lub nadzorcę do złożenia wniosku o jej umorzenie. Uzasadniony jest apel o szybkie uwzględnienie tych firm w programach wsparcia finansowego, skoro,

jak widać z poprzedniego akapitu - kolejność odwrotna - czyli najpierw środki z tarczy finansowej PFR, potem otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego - jest możliwa i akceptowalna.

Alternatywa

Wróćmy do kwestii postawionej na wstępie artykułu. Zadaję sobie drugie pytanie: co może uczynić przedsiębiorca będący w tarapatkach? Odpowiedzi są następujące:

- nadal czekać na „los z nieba”, inwestora, odwrócenie się negatywnych trendów - niestety bierne oczekiwanie nie przynosi efektów;

- złożyć wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego i... czekać, aż sąd rozpocznie procedurę, lecz jego otwarcie nie zapewni dopływu gotówki, zatem szansa uzdrowienia firmy jest minimalna;

- złożyć wniosek o wsparcie z tarczy finansowej PFR, pod-

reperować sytuację przedsiębiorstwa i jeśli to nie będzie skutkowało, złożyć wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego.

Wydaje się, że postawienie x przy trzeciej możliwości jest odpowiednią prawidłową.

Przedsiębiorca funkcjonuje w szerokim otoczeniu interesariuszy: dostawców, odbiorców, Skarbu Państwa, ZUS, instytucji finansowych, pracowników i właścicieli. Zadaniem zarządzającego firmą jest podejmowanie wszelkich działań mających na celu realizację jej strategii, a przede wszystkim wykonanie podjętych zobowiązań, zwłaszcza wobec pracowników. Przedsiębiorca jedynie generując przychody, wypracowuje zyski, opłaca podatki, wypłaca wynagrodzenia i kontynuuje działalność. Menedżer jest wręcz zobligowany stworzyć strategię radzenia sobie z problemami. Warto przytoczyć klasyka Petera F. Druckera, wedle którego zadaniem menedżera jest podejmowanie większego ryzyka i umiejętność kalkulowania z większym wyprzedzeniem każdego ryzyka i wybranie najkorzystniejszego wariantu.

Reasumując, przedsiębiorca jest uprawniony do złożenia wniosku o subwencję z tarczy finansowej PFR, a po jej otrzymaniu, jeśli to konieczne i korzystne dla interesariuszy, do złożenia wniosku o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego.

/@@
Autor jest prezesem DGA.