



Fundacja
Court Watch Polska

Monitoring Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego
Praktyka stosowania przygotowanej
likwidacji (pre-pack), układu częściowego
i układu w upadłości w latach 2016-2018

Bartosz Pilitowski • Karol Tatara • Magdalena Pyzik-Waląg • Marcin Kubiczek

 Fundacja
Court Watch Polska

Toruń 2019

Realizacja badania: Fundacja Court Watch Polska



Partnerzy:

Weil, Gotshal & Manges – Paweł Rymarz spółka komandytowa

Kancelaria Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego Tataro i Współpracownicy

Kancelaria Kubiczek Michalak Sokół

Sekcja Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda

Autorzy tekstów: Bartosz Pilitowski, Karol Tataro, Magdalena Pyzik-Waląg, Marcin Kubiczek

Koordynacja badań aktowych: Krzysztof Kumor



Korekta: Sunniva Szczepanowska-Lay

Projekt graficzny, skład i łamanie: Michał Popiela

Druk: Pracownia Sztuk Plastycznych sp. z o.o.

© Fundacja Court Watch Polska & Instytut Badań i Rozwoju Wymiaru Sprawiedliwości, Toruń 2019

Publikacja jest dostępna na licencji Creative Commons:



Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych

4.0 Międzynarodowe (CC BY-NC-ND 4.0)

ISBN 978-83-948151-5-8

Toruń 2019

Monitoring Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego

Praktyka stosowania przygotowanej
likwidacji (pre-pack), układu częściowego
i układu w upadłości w latach 2016-2018

Bartosz Pilitowski • Karol Tatara • Magdalena Pyzik-Waląg • Marcin Kubiczek

 Fundacja
Court Watch Polska

Toruń 2019

Najważniejsze wnioski

Wprowadzone w 2015 roku instytucje prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego, takie jak popularna w krajach anglosaskich przygotowana likwidacja (pre-pack), przyjęły się i są coraz powszechniej stosowane w Polsce. W ciągu pierwszych 3 lat obowiązywania nowych przepisów złożono co najmniej 127 wniosków o pre-pack oraz 29 wniosków o zatwierdzenie układu częściowego i 7 wniosków o zatwierdzenie układu w upadłości. Większość wniosków została zaakceptowana przez sądy.

Największe nadzieje na przyspieszenie postępowań upadłościowych rodzi pre-pack, który już niebawem będzie mógł być stosowany nie tylko do szybkiej sprzedaży niewypłacalnych firm, ale także – dzięki interwencji ustawodawcy już bez wątpliwości – majątku bankrutujących konsumentów.

W ciągu ubiegłego roku zawarto aż trzy transakcje na zakup przedsiębiorstwa w trybie przygotowanej likwidacji o rekordowej wartości powyżej 30 milionów złotych. Pozwoliły one na kontynuację działalności niewypłacalnych przedsiębiorstw lub dokończenie inwestycji zastopowanych bankrutem właściciela.

Przeszkodą dla szerszego wykorzystania nowoczesnych narzędzi prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego są zatary w sądach. Średni czas potrzebny

na rozpatrzenie wniosku o upadłość firmy przekroczył 5 miesięcy i jest obecnie przeszło 2 razy dłuższy niż 10 lat temu. Średni czas finalizacji transakcji z wykorzystaniem przygotowanej likwidacji wynosi 292 dni.

Przyczyną wydłużania się czasu potrzebnego na rozpoznanie wniosków upadłościowych składanych przez przedsiębiorców jest obciążenie tych samych sądów upadłościowych także upadłością konsumencką. Od 2015 roku wpływ wniosków o upadłość konsumentów stale rośnie, a wraz z nim zaległości sądów upadłościowych oraz liczba spraw, które jednocześnie przypadają na jednego sędziego.

Rozwiązaniem problemu rosnących zaległości i spadającej sprawności postępowań upadłościowych mogą być uchwalone niedawno zmiany w przepisach, które uproszczą rozpatrywanie wniosków o upadłość konsumentów oraz zezwolą na prowadzenie spraw osób nieprowadzących działalności gospodarczej referendarzom sądowym. Czy zmiany pozwolą na odciążenie sędziów upadłościowych, tak aby mogli poświęcić więcej uwagi upadłościom firm, zależy od tego, czy obsada sądów zostanie uzupełniona o etaty referendarskie. Dotychczas zasiłone nimi zostały jedynie wydziały restrukturyzacyjne Sądu Rejonowego dla miasta stołecznego Warszawy.

Executive Summary

New restructuring and bankruptcy institutions introduced in 2015, such as the pre-pack liquidation popular in common law countries, are increasingly used in Poland. During the first three years of application of the new regulations, at least 127 applications for pre-pack were submitted, as well as 29 applications for approval of a partial arrangement and 7 applications for approval of an arrangement in bankruptcy proceeding. Most of applications have been accepted by the courts.

The greatest hopes for accelerating bankruptcy proceedings are born in the pre-pack, which will soon be able to be used not only for the quick sale of insolvent companies, but also for the assets of bankrupt consumers.

Last year, three transactions with a record value above 30 million PLN were concluded for the purchase of an enterprise in prepared liquidation mode. They allowed continuation of business of insolvent enterprises or completion of investments stopped by the bankruptcy of their former owner.

Obstacles to the wider use of modern restructuring and bankruptcy tools are bottlenecks in courts. The average time

needed to process a bankruptcy petition has exceeded five months and is now over twice as long as 10 years ago. Average time to finalize pre-pack arrangement is 292 days.

The reason for the extension of the time needed to examine bankruptcy petitions filed by entrepreneurs is that they are examined by the same bankruptcy courts which deal with consumer bankruptcy. Since 2015, the rise consumer bankruptcy petitions has been steadily growing, along with the backlog of insolvency courts and the number of cases that fill the docket of each bankruptcy judge.

The solution to the problem of decreasing efficiency of insolvency proceedings may be recent amendments to regulations that will simplify the processing of applications for consumer bankruptcy and allow legal cases to be conducted by court referendaries (magistrates). Whether the changes will relieve bankruptcy judges, so that they can pay more attention to company bankruptcies, depends on whether the bankruptcy courts will be staffed with new referendaries. So far, only the Bankruptcy Court in Warsaw has been reinforced with them.

Spis treści

Najważniejsze wnioski	4	Analiza przypadku: Uchylenie postanowienia z powodów formalnych	32
Executive summary	5	Szybkość zawarcia transakcji	35
Spis treści	6	Długość postępowania i szybkość transakcji w poszczególnych sądach	36
Wstęp	7	Praktyka stosowania instytucji układu w upadłości	38
Kontekst stosowania nowych instytucji – wzrost obciążenia sądów upadłościowych	8	Wykorzystanie instytucji układu częściowego w latach 2016-2018	40
Obciążenie i efektywność poszczególnych sądów upadłościowych	12	Częstość stosowania instytucji układu częściowego	41
Praktyka stosowania przygotowanej likwidacji (pre-pack) w latach 2016-2018	16	Kryteria wyróżnienia wierzytelności objętych układem częściowym	42
Wprowadzenie	17	Liczba wierzycieli objętych układem oraz ich udział w sumie wierzytelności	42
Źródła danych	18	Sposób rozpoznania wniosków o zatwierdzenie układu częściowego	43
Popularność przygotowanej likwidacji	19	Zmiany w Prawie upadłościowym	46
Branża przedsiębiorstwa dłużnika i rodzaj aktywów	20	Zmiany organizacyjne	49
Ceny proponowane w pre-packach	22	Zmiany w upadłości konsumenckiej	51
Korekty ceny nabycia	24	Zmiany dotyczące przygotowanej likwidacji	51
Warunki zawarte we wnioskach i postanowieniach o zatwierdzenie warunków sprzedaży	25	Wybrane zmiany w procedurze pre-pack, mające wpływ na sytuację inwestora	54
Analiza przypadku: Warunkowa zgoda na sprzedaż inwestycji mieszkaniowej wierzycielom	25	„Przejęcie umów” związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa na nabywcę	55
Skuteczność pre-packów	27	Wadium	58
Rozpatrywanie zażaleń na zatwierdzenie warunków sprzedaży	29	Zmiana postanowienia o zatwierdzeniu warunków sprzedaży	58
Zawarcie umowy	30	Pre-pack w praktyce. Studium przypadków	60
Długość trwania postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości	30	O autorach	68
Wydanie przedsiębiorstwa nabywcy bez uprawomocnienia się postanowienia	31	O wydawcy i partnerach	72

Wstęp

Bartosz Pilitowski


1 stycznia 2016 r. weszła w życie ustawa z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne, wprowadzając do polskiego prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego szereg nowych rozwiązań. Wspomniana ustawa zdobyła uznanie, wyrażone m.in. nagrodą Bona Lex przyznaną przez redakcję Dziennika Gazety Prawnej. Jednak ocena przepisów wymaga także monitorowania ich działania na przestrzeni czasu. Niestety, stosowanie wprowadzonych ustawą z 2015 r. instytucji nie jest objęte obowiązkiem statystycznym i nie istnieją urzędowe dane na temat ich wykorzystania. Nawet jednak, gdyby Ministerstwo Sprawiedliwości zdecydowało się uzupełnić formularze statystyczne o poruszane w tym raporcie zagadnienia, ocena prawa nie powinna opierać się wyłącznie na wskaźnikach ilościowych. Niezwykle istotne jest także analizowanie społecznych i ekonomicznych skutków stosowania prawa. Ważne jest, aby monitorować prawo w działaniu. Tylko w ten sposób można realnie oceniać skutki regulacji prawnych, proponować ewentualne zmiany oraz promować dobre praktyki orzecznicze. Z tego względu uważamy, że niniejszy raport jest potrzebny. Zarówno jako źródło danych do ewaluacji działania nowych instytucji, ale także jako źródło wiedzy dla sędziów, praktyków prawa upadłościowego, przedsiębiorców i inwestorów.

Raport ten jest podsumowaniem 3 lat badań prowadzonych przez Fundację Court Watch Polska, poświęconych praktyce stosowania przygotowanej likwidacji (zwanej z ang. pre-pack), układu częściowego oraz układu w upadłości. Raport podzielony jest na dwie części.

W pierwszej części raportu zaprezentowane są analizy danych empirycznych. Najpierw o obciążeniu sądów upadłościowych, a następnie o wykorzystaniu nowych instytucji prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego. Dane na ich temat zbierane są, o ile nam wiadomo, wyłącznie przez Fundację Court Watch Polska. Stanowi to o wartości badań, udostępnianych sędziom oraz innym praktykom prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego nieodpłatnie, dzięki wsparciu Partnerów badania.

W drugiej części raportu znajdują się refleksje doświadczonych praktyków prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego. Szczególną uwagę poświęcają oni ostatniej nowelizacji prawa upadłościowego, która nie tylko wprowadza szereg zmian do regulacji instytucji przygotowanej likwidacji, ale również upadłości konsumenckiej, dając szansę na poprawę sprawności postępowań upadłościowych firm.



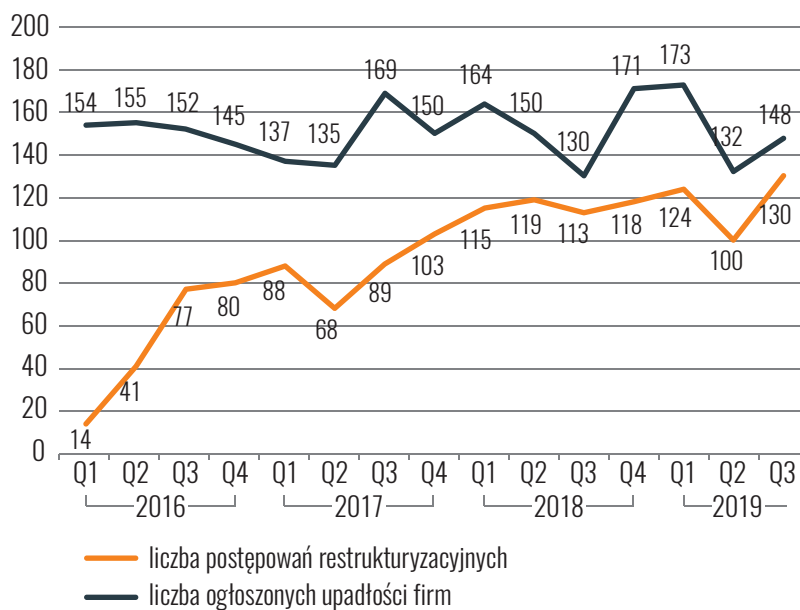


Kontekst stosowania nowych instytucji – wzrost obciążenia sądów upadłościowych

Bartosz Pilitowski

Analiza statystyk dotyczących postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych pokazuje, że po wejściu w życie ustawy z 2015 r. stale rośnie liczba postępowań służących ratowaniu przedsiębiorstw. To pozytywny sygnał. Liczba ogłaszanych upadłości firm w ciągu ostatnich lat pozostaje na stabilnym poziomie ok. 150 na kwartał.

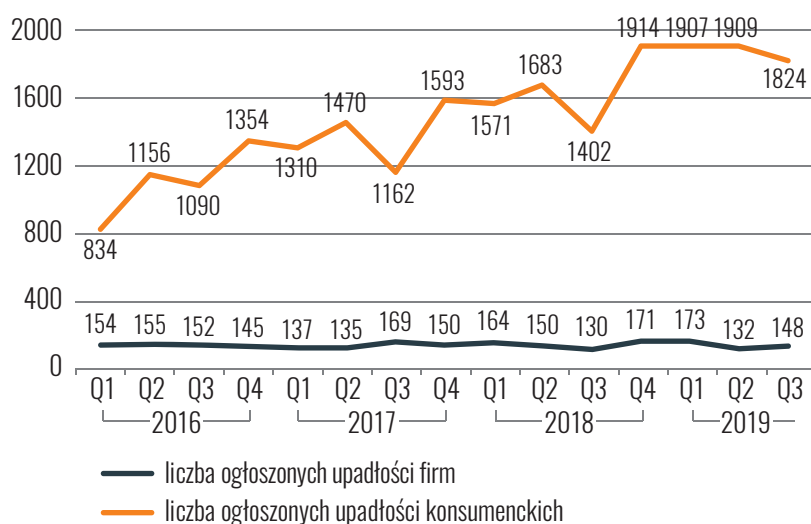
Wykres 1. Liczba ogłoszonych upadłości i restrukturyzacji firm na kwartał od początku 2016 r.



Jednak w tym samym czasie lawinowo wzrosło obciążenie sądów upadłościowych prowadzeniem upadłości konsumentów. Obserwując dynamikę liczby ogłaszanych w kolejnych kwartałach upadłości konsumenckich, można się spodziewać, że w ostatnim kwartale 2019 r. ogłoszonych zostanie rekordo-

wa liczba 2 tysięcy upadłości konsumenckich. Jeśli tendencja się utrzyma, w 2019 r. sądy upadłościowe ogłoszą w sumie upadłość 7,5 tysiąca kolejnych konsumentów. To 10 razy więcej postępowań upadłościowych, niż tych, które dotyczą firm.

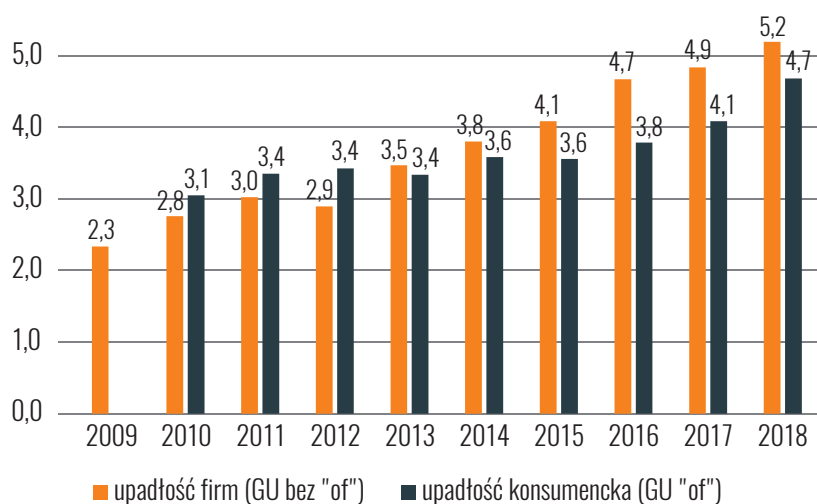
Wykres 2. Liczba ogłoszonych upadłości konsumenckich na kwartał na tle postępowań dotyczących firm.



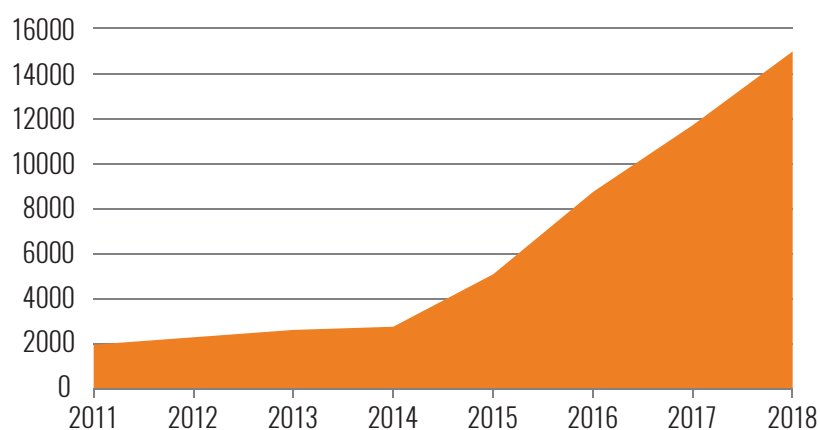
Liberalizacja zasad upadłości konsumenckiej i pozostawienie jej w obszarze kognicji tych samych sądów upadłościowych, co upadłości i restrukturyzacje przedsiębiorstw, nie pozostała bez wpływu na sprawność postępowań. Przeciętna długość postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy wzrosła w ciągu ostatnich 10 lat ponad dwukrotnie z 2,3 do

5,2 miesiąca. Stanowi to zagrożenie dla realizacji celów postępowania upadłościowego. Czas jest bowiem kluczowym czynnikiem warunkującym powodzenie – zarówno przygotowanej, jak i tradycyjnej likwidacji – z punktu widzenia najważniejszych interesariuszy: wierzycieli, pracowników oraz kontrahentów niewypłacalnego przedsiębiorcy.

Wykres 3. Średni czas w miesiącach rozpatrywania spraw w przedmiocie ogłoszenia upadłości.



Wykres 4. Liczba spraw po ogłoszeniu upadłości (GU) pozostających w toku na koniec roku.



W roku 2018 sądy upadłościowe załatwiły 28 188 spraw. W tym czasie wpłynęło do nich kolejnych 32 211 spraw z zakresu postępowania upadłościowego i restrukturyzacyjnego. Połowę obu wartości stanowiły sprawy w przedmiocie ogłoszenia upadłości (GU). Wpłynęło ich 16 309, załatwiono 15 420, a pozostałość w tym zakresie wyniosła 5 549 i wzrosła rok do

roku proporcjonalnie o 20%. Zupełnie inną dynamikę ma nagromadzenie się spraw po ogłoszeniu upadłości (GU). Sądom upadłościowym udało się zakończyć w 2018 r. 3 972 postępowań upadłościowych, podczas gdy wszczęto ich prawie dwa razy więcej, bo 7 288. W rezultacie pod koniec 2018 r. pozostawało w toku aż 15 146 spraw z repertoriów GU. W połowie 2019 r. było

ich już prawie 16 500. Oznacza to, że w Polsce sędzia komisarz nadzoruje i podejmuje decyzje w około stu sprawach

upadłościowych jednocześnie, referując drugie tyle spraw w przedmiocie ogłoszenia upadłości rocznie.

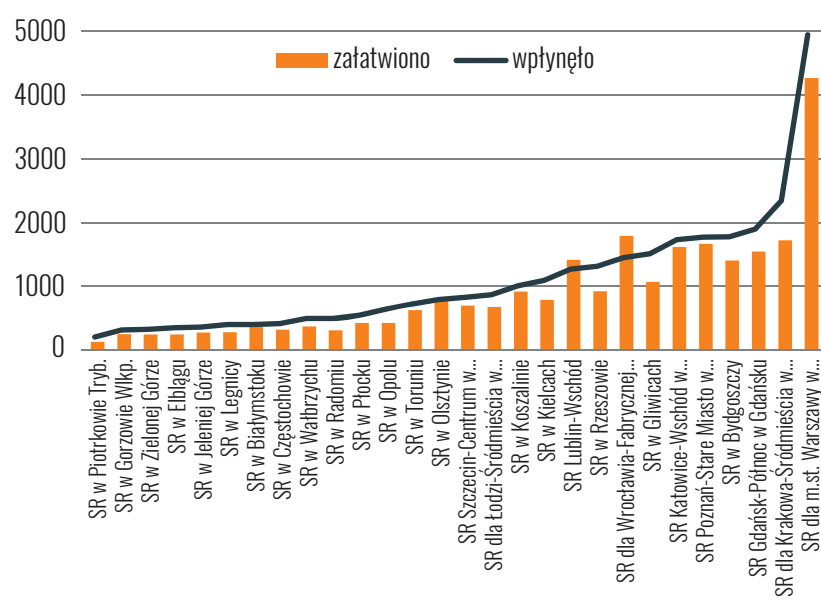
Obciążenie i efektywność poszczególnych sądów upadłościowych

Sprawy upadłościowe i restrukturyzacyjne rozpatrywane są wyłącznie przez 30 wybranych sądów rejonowych. W 12 spośród nich utworzone są wyspecjalizowane wydziały gospodarcze ds. upadłościowych i restrukturyzacyjnych. W przypadku pozostałych sprawami tego typu zajmują się sędziowie jednego z wydziałów gospodarczych. W blisko połowie z nich działa sekcja ds. upadłościowych, ale podział obowiązków bywa różny. W niektórych przypadkach sprawami upadłościowymi i restrukturyzacyjnymi zajmują się wyłącznie sędziowie przypisani do sekcji. W innych wypadkach, poza nimi, także inni sędziowie wydziału biorą udział w orzekaniu w części spraw. Dlatego chcąc porównać obciążenie i efektywność poszczególnych sądów, niektóre wskaźniki udało się nam wyliczyć wyłącznie dla tych 12 sądów, w których działają wyspecjalizowane wydziały. Wydziały te za-

łatwiają jednak 2/3 wszystkich spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych w skali kraju.

Obciążenie w sądach upadłościowych, choć wszędzie rosnące, jest zróżnicowane. Efektywność bywa także różna. W 2018 r. najsprawniej z lawiną spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych poradziły sobie sądy we Wrocławiu, Świdniku i w Olsztynie, załatwiając liczbę spraw przekraczającą wielkość wpływu. Pozostałe sądy załatwiły w 2018 r. mniejszą liczbę spraw niż ta, jaka do nich wpłynęła. Największe problemy z pokryciem wpływu miały sądy w Radomiu i w Opolu, gdzie załatwialność musiałaby wzrosnąć prawie o połowę, aby pokryć wpływ. Spośród sądów z wyspecjalizowanymi wydziałami ds. upadłościowych, największe problemy z pokryciem wpływu miał w 2018 r. Sąd Rejonowy w Gliwicach.

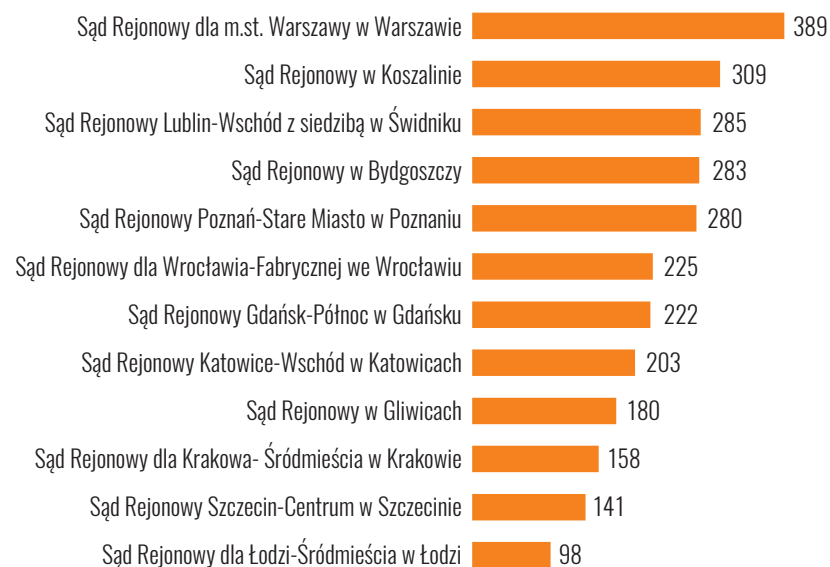
Wykres 5. Pokrycie wpływu spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych w poszczególnych sądach.



Jeśli jednak weźmiemy pod uwagę liczbę sędziów w danym sądzie, to spośród wyspecjalizowanych wydziałów ds. upadłościowych (bo tylko dla nich możliwe było określenie liczby spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych przypadających na sędziego) „najefektywniej” pracowa-

wali w 2018 r. sędziowie w Warszawie (załatwiając średnio po 389 spraw), a spośród wydziałów upadłościowych pozbawionych wsparcia referendarzy, sędziowie w Koszalinie (średnio 309 sprawy na sędziego).

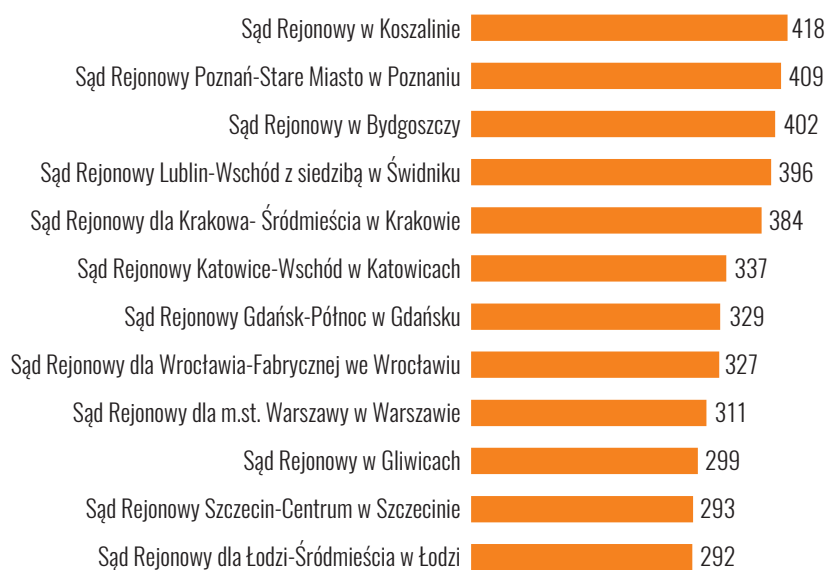
Wykres 6. Załatwienia w 2018 r. na 1 sędziego.



Uwzględniając w wyliczeniach zarówno sędziów, referendarzy, jak i asesorów powołanych niedawno do orzekania w poszczególnych wydziałach ds. upadłościowych i restrukturyzacyjnych (stan na październik 2019 r.), najwię-


cej spraw na 1 orzecznika przypada w Koszalinie, Poznaniu i Bydgoszczy – po ponad 400 spraw na osobę. Najmniej w Łodzi, Szczecinie i w Gliwicach – poniżej 300.

Wykres 7. Obciążenie (pozostałość + wpływ w 2018 r.) na 1 orzecznika (sędziego, asesora i referendarza).



Analizując powyższe dane należy pamiętać, że obsada poszczególnych wydziałów jest zwykle zaledwie kilkusobowa i na rzeczywiste obciążenie może mieć poważny wpływ nieobecność (np. wywołana długotrwałym zwolnieniem) nawet jednego sędziego. Także każde wzmocnienie wydziału może być na wagę złota. Na przykład relatywnie niski wskaźnik

obciążenia i efektywności w Łodzi wynika z niedawnego zasilenia wydziału dodatkowym sędzią. W rzeczywistości jest to sąd, który obok Piotrkowa Trybunalskiego i Wrocławia boryka się z relatywnie największymi zaległościami (proporcja spraw pozostałych z poprzedniego roku do wpływu wynosi w tych trzech sądach pow. 100%).



Praktyka stosowania przygotowanej likwidacji (pre-pack) w latach 2016-2018

Bartosz Pilitowski • współpraca: Krzysztof Kumor



Fundacja
Court Watch Polska

Wprowadzenie

Pre-pack, czyli instytucja przygotowawczej likwidacji opisana w art. 56 a-h prawa upadłościowego umożliwia sprzedaż przedsiębiorstwa upadłego, jego zorganizowanej części lub składników majątkowych stanowiących znaczną część przedsiębiorstwa na warunkach określonych we wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży przedsiębiorstwa. Jeśli sąd uwzględni wniosek, aktywa mogą trafić do nabywcy w stosunkowo krótkim czasie, pomijając długi proces tradycyjnej upadłości. Rozwiązanie to jest stosowane od wielu lat przede wszystkim w krajach anglosaskich. Duża część największych upadłości na świecie jest realizowana z zastosowaniem tej instytucji.

W Stanach Zjednoczonych spośród 336 wniosków restrukturyzacyjnych (rozdział 11 amerykańskiego prawa upadłościowego) złożonych w roku 2018 przez firmy, których zobowiązania przekraczały 10 000 000 USD, aż 13% stanowiły wnioski zawierające rozwiązania przygotowane. Pre-pack zawierało także 12% wniosków dotyczących firm notowanych na giełdzie¹.

Po nowelizacji prawa upadłościowego w Polsce, które weszło w życie 1 stycznia 2016 r. wniosek o zatwierdzenie przygotowanych wcześniej warunków sprzedaży może dołączyć do wniosku o ogłoszenie upadłości zarówno dłużnik, jak i wierzyciel.

1 <https://www.jonesday.com/en/insights/2019/02/the-year-in-bankruptcy-2018>

Źródła danych

Tak jak co roku, zwróciliśmy się do wszystkich sądów upadłościowych w Polsce z prośbą o informację na temat spraw, w których wpłynęły w ciągu ostatniego roku kalendarzowego wnioski w trybie art. 56a pr. up. lub o możliwość przebadania tych spraw.

W niniejszej analizie musimy polegać na informacji otrzymywanej od sądów i badaniach aktowych, ponieważ dane statystyczne składane corocznie przez sądy do Ministerstwa Sprawiedliwości nie obejmują informacji w zakresie stosowania procedur, którym poświęcone jest poniższe opracowanie. Odpowiedzi wskazujące, w których sprawach takie wnioski wpłynęły otrzymaliśmy z 27 spośród 30 sądów upadłościowych. W przypadku 2 sądów badaniu poddaliśmy wyłącznie sprawy, o których mogliśmy dowiedzieć się dzięki opublikowanym w Monitorze Sądowym i Gospodarczym postanowieniom o zatwierdzeniu warunków sprzedaży – były to sądy rejonowe Gdańsk-Północ oraz dla m. st. Warszawy. Prezes Sądu Rejonowego Lublin-Wschód najpierw odmówił nam udzielenia informacji o sprawach, w których złożono wnioski, a następnie

– po wskazaniu spraw wytypowanych do badania na podstawie MSiG – odmówił także wglądu do akt².

W raporcie uwzględniliśmy więc wszystkie wnioski w trybie art. 56a pr. up. złożone do sądów upadłościowych w latach 2016-2018, o których poinformowały nas sądy lub które zostały rozpatrzone pozytywnie do końca września 2019 r.

W tym miejscu chcemy podziękować wszystkim przewodniczącym, kierownikom, sędziom oraz pracownikom wydziałów i sekcji upadłościowych, którzy poświęcili swój czas, aby przygotować lub udostępnić nam dane potrzebne do przeprowadzenia badania i opracowania raportu.

Mimo starań pracowników sądów i zespołu Fundacji nie udało się dotrzeć do akt wszystkich spraw. Akta bywały niedostępne z uwagi na toczące się postępowania międzyinstancyjne, śledztwa lub analizy wizytatorów. Dane uzyskane bezpośrednio z sądów uzupełnione zostały więc o informacje pochodzące z Monitora Sądowego i Gospodarczego.

² Warto zwrócić uwagę, że jest to w historii badań Fundacji pierwszy taki przypadek odmowy wglądu do akt w celu przeprowadzenia badania. Jest to także przykład niekonsekwencji sądu w tym zakresie, ponieważ Sąd Rejonowy Lublin-Wschód, brał udział w poprzednich edycjach niniejszego badania.

Popularność przygotowanej likwidacji

W okresie objętym badaniem, to jest od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2018 r., do sądów upadłościowych wpłynęło co najmniej 127 wniosków o zatwierdzenie warunków sprzedaży (art. 56a pr. up.). Przy okazji tegorocznych badań dotarliśmy także do kilku wniosków złożonych w latach ubiegłych, o których informacji nie posiadaliśmy rok temu. W sumie, wiemy obecnie o 35 wnioskach o zatwierdzenie warunków sprzedaży złożonych w 2016 r. oraz o 51 wnioskach złożonych w roku 2017 r. Sądy poinformowały nas lub znaleźliśmy informacje także o 41 wnioskach złożonych w 2018 r. Zakładamy jednak, że nie jest to pełna liczba, ponieważ sądy w Warszawie, Gdańsku i Świdniku nie udzieliły informacji na temat ilości złożonych w nich wniosków.

Tabela 1. Liczba wniosków złożonych w poszczególnych sądach upadłościowych w 2018 r. i w latach 2016-2018.

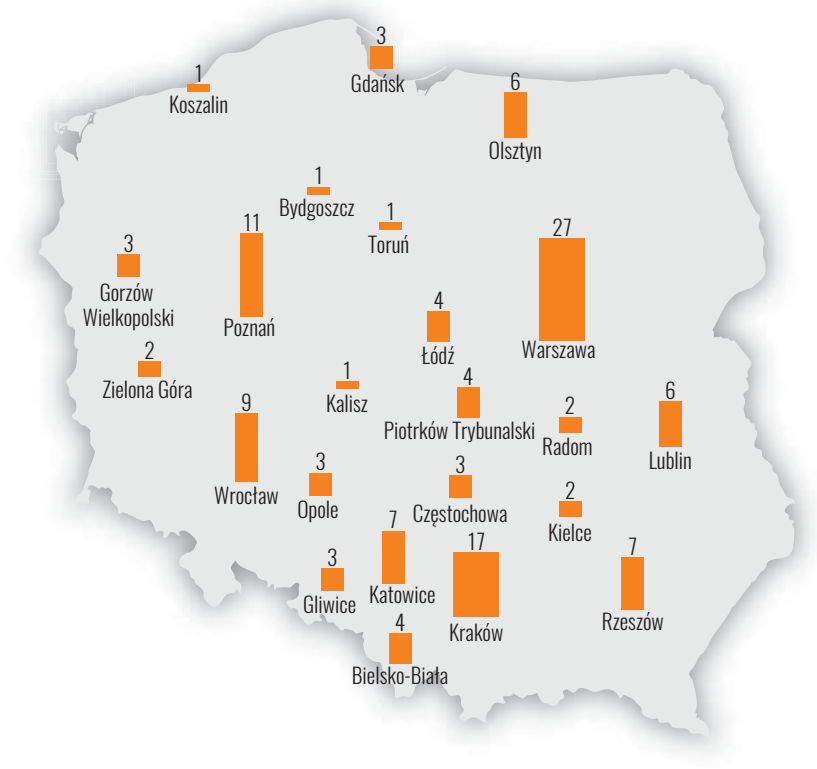
Sąd	2018	2016-2018
Warszawa	7*	27
Kraków	4	17
Poznań	2	11
Wrocław	3	9
Katowice	2	7
Rzeszów	4	7
Lublin	1*	6
Olsztyn	5	6
Bielsko-Biała		4
Łódź	2	4
Piotrków Tryb.	1	4
Częstochowa		3
Gdańsk	2*	3
Gliwice	1	3
Gorzów Wlkp.	1	3
Opole		3
Kielce	2	2
Radom	1	2
Zielona Góra	1	2
Bydgoszcz	1	1
Kalisz		1
Koszalin		1
Toruń	1	1
Suma końcowa	41	127

* Pełna liczba złożonych w 2018 r. wniosków jest nieznaną.

W 2018 r. po raz pierwszy złożono wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży w sądach w Kielcach, Bydgoszczy, Gorzowie Wielkopolskim oraz Toruniu. Do 24 wzrosła tym samym liczba są-

dów, do których wpłynął co najmniej jeden taki wniosek. Liczba sądów, do których nigdy taki wniosek nie wpłynął spadła do 6.

Mapa 1. Rozkład wniosków o pre-pack w poszczególnych sądach upadłościowych.



Największy wpływ odnotował jak dotąd Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy: co najmniej 27 wniosków, w tym co najmniej 7 w roku 2018. W Sądzie Rejonowym dla Krakowa-Śródmieścia

w Krakowie złożono 17 wniosków, z czego 4 wpłynęły w roku 2018. Do Sądu Rejonowego Poznań-Stare Miasto w Poznaniu trafiło 11 wniosków, z czego 2 w roku 2018.

Branża przedsiębiorstwa dłużnika i rodzaj aktywów

Wśród przedsiębiorstw, których dotyczyły przeanalizowane wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży,

występowali przedstawiciele różnych branż, ale najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa produkcyjne.

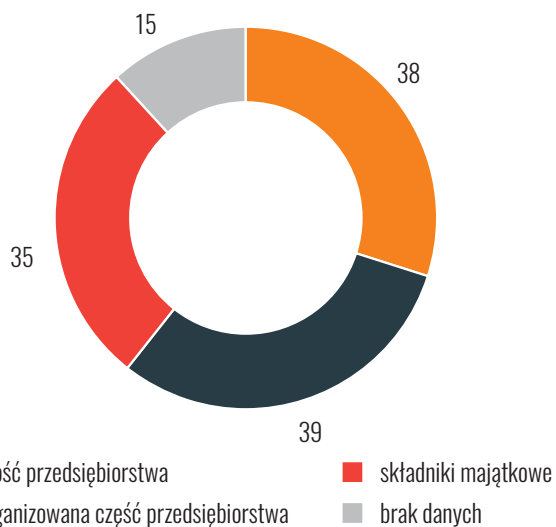
Spośród 92 firm, których profil udało się ustalić, firm produkcyjnych było aż 32. Najwyższą średnią wartość miały ceny zaproponowane za aktywa firm zajmujących się handlem detalicznym – nieco ponad 12 000 000 zł. Najniższą firmy zajmujące się handlem hurtowym – nieco ponad 3 500 000 zł. Średnia wartość zaproponowanych we wnioskach cen nabycia aktywów w toku przygotowanej likwidacji wyniosła w ciągu 3 lat niepełna 6 000 000 zł.

Tabela 2. Liczba wniosków i średnie wartości zaproponowanych w prepackach cen wg branży dłużnika.

Profil działalności dłużnika	Liczba wniosków	Średnia zaproponowana we wniosku cena nabycia (netto)
Produkcja	32	4 882 416,94 zł
Budownictwo	18	6 162 833,93 zł
Handel detaliczny	11	12 057 950,36 zł
Handel hurtowy	3	3 512 806,70 zł
Inna	28	4 722 583,16 zł
(puste)	35	5 080 198,47 zł
Razem	127	5 757 136,12 zł

Wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży w zasadzie równie często składane są z myślą o całości przedsiębiorstwa, co jego zorganizowanej części. Nieco rzadziej przedmiotem wniosku są składniki majątkowe stanowiące znaczną część przedsiębiorstwa.

Wykres 8. Rodzaj aktywów, których dotyczyły wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży (n=127).



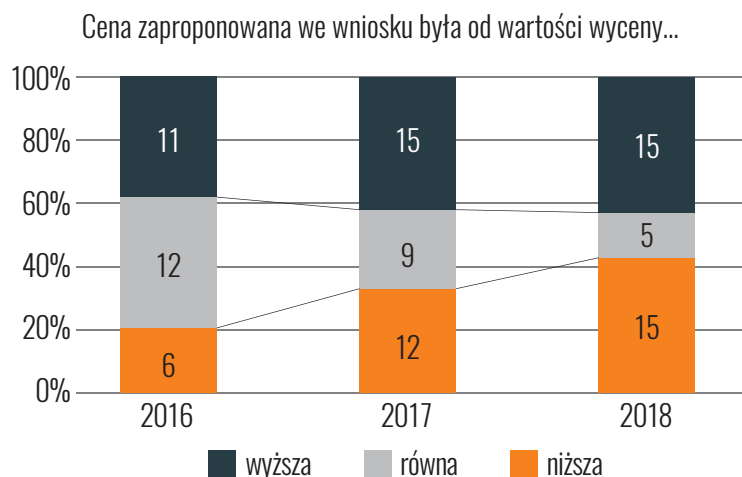
Ceny proponowane w pre-packach

W analizowanych sprawach proponowana cena za aktywa, które miały być nabyte w toku postępowania upadłościowego z zastosowaniem pre-packu, wahała się od 12 500 do 94 000 000 zł. Średnia wartość oferty zawartej we wnioskach w trybie art. 56a pr .up. złożonych w latach 2016-2018 wyniosła 5 757 136,12 zł, a mediana 1 550 000,00 zł.

Zwiększył się udział wniosków, w których zaproponowana cena przewyższała wartość wyceny przedmiotu pre-packu.

W 2017 r. już ponad połowa ofert była wyższa od wartości oszacowanej przez biegłego rzeczoznawcę. Wzrosła także średnia wartość „przebicia” wartości wyceny z 11% w 2016 r. do 24% w 2017 r. Nieco większy udział miały też oferty uwzględniające dyskonto z tytułu niższych kosztów przygotowanej likwidacji od postępowania na zasadach ogólnych. W 2016 r. stanowiły one 23% wniosków, a w 2017 r. już 29% wniosków. Średnia wartość dyskonta spadła z 31% do 26% wartości wyceny.

Wykres 9. Liczba wniosków z podziałem ze względu na różnicę zaproponowanej ceny i wartości aktywów będących przedmiotem wniosku.



Średnia cen zatwierdzonych przez sądy jest nieco wyższa, niż wartość średniej cen wnioskowanych. Dla wniosków z roku 2018 ta tendencja się utrzymała. Istotnie wzrosła natomiast średnia wartość finalnie zawieranych umów

kupna-sprzedaży aktywów będących przedmiotem pre-packów.

W poprzednich latach problemem było to, że w przypadku największych pre-packów, częściej nie dochodziło ostatecznie do zawarcia transakcji.

Powodem mogło być zarówno odstąpienie oferenta od zakupu, jak i skuteczne zaskarżenie postanowienia o zatwierdzeniu przygotowanej likwidacji.

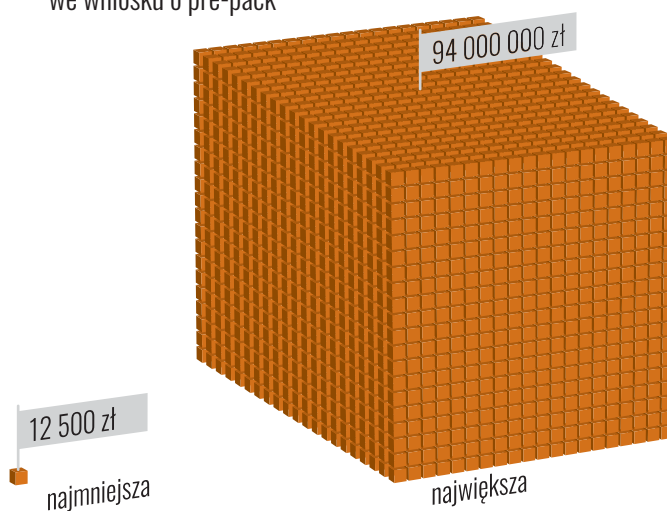
W 2019 r. zawarto trzy największe jak dotąd transakcje. Były to: (3 miejsce) zakup za zgodą Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przedsiębiorstwa z branży drobiarskiej – Exdrob SA – przez potentata na tym rynku – firmę

Cedrob SA – za kwotę 34 500 000 zł, (2 miejsce) sprzedaż składającej się głównie z nieruchomości zorganizowanej części spółki Modena Park z Poznania za kwotę 35 800 000 zł oraz (1 miejsce) finalizacja trwającego do 3 lat postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości Centrum Handlowego „Bawełnianka” w Bełchatowie, które udało się sprzedać w ramach przygotowanej likwidacji za 57 000 000 zł.

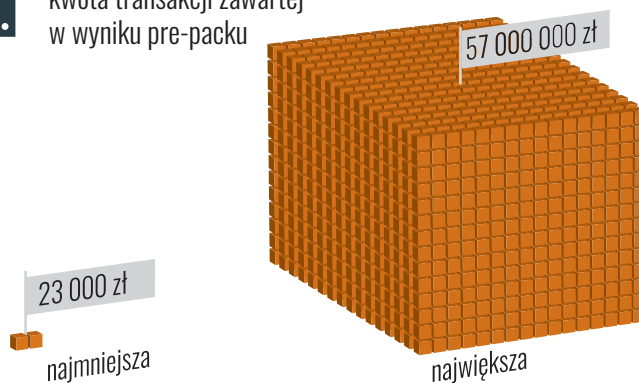
Infografika 1. Wartość wniosków i transakcji



kwota zaproponowana
we wniosku o pre-pack



kwota transakcji zawartej
w wyniku pre-packu



Korekty ceny nabycia

W świetle tegorocznych badań aktowych interesującym zagadnieniem okazała się praktyka modyfikacji cen proponowanych w ramach procedury przygotowanej likwidacji. Z jednej strony mamy wiele przykładów modyfikacji ceny przez wnioskodawców, najczę-

ściej in plus, z uwagi na sugestie TNS lub wpływające do sądu alternatywne wnioski. Z drugiej Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia odrzucił jeden z wniosków o zatwierdzenie warunków sprzedaży argumentując to w uzasadnieniu, iż:

„(...) zmodyfikowany wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży wywołuje istotne wątpliwości natury formalnej. Przepisy prawa upadłościowego nie dają podstaw do uznania, że możliwe jest dokonanie zmiany proponowanych warunków sprzedaży. Co więcej, gdyby uznać taką możliwość, stałoby to w sprzeczności z istotą i celem tych przepisów: mają one przecież prowadzić do szybkiego zakończenia postępowania i zaspokojenia wierzycieli. Tymczasem, gdyby założyć, że można je modyfikować dowolną liczbą kolejnych pism, zniweczyłoby to cel zakładany przez ustawodawcę”.

Z tym stanowiskiem nie zgodził się jednak Sąd Okręgowy w Krakowie, który jednoznacznie opowiedział się za możliwością modyfikacji wniosku w toku postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości.

Niektóre sądy upadłościowe praktykują nawet zarządzenia wzywające wnioskodawców do ustosunkowania się na piśmie do konkurencyjnych ofert lub sprawozdań TNS-ów. Zdarzało się, że cena korygowana była ustnie na posiedzeniu w przedmiocie ogłoszenia upadłości.

Spośród pozytywnie rozpatrzonych wniosków o zatwierdzenie warunków sprzedaży, w 15 przypadkach zatwierdzona przez sąd cena była wyższa

od tej zaproponowanej oryginalnie we wniosku. Różnice miały znaczną wartość i wyniosły średnio 860 000 zł. Największa korekta oferty wyniosła 5 000 000 zł i stanowiła podwyższenie ceny o 16%. W rezultacie doszło do zatwierdzenia i uprawomocnienia się pre-packu o wartości 35 800 000 zł. Także w przypadku rekordowej transakcji w drodze pre-packu doszło do znacznej korekty proponowanej ceny w stosunku do wartości pierwotnego wniosku. W 2016 r. za centrum handlowe „Bawetnianka” proponowano 16 000 000 zł, a ostatecznie – choć po 3 latach – sąd zatwierdził sprzedaż tej spółki za 57 000 000 zł. Najmniejsza wartość bezwzględna korekty (wy-

nikającej z sugestii TNS-a) wyniosła 10 000 zł i stanowiła zaledwie 1% oryginalnej ceny zaproponowanej we wniosku.

Bywały też przypadki, gdy jak w przytaczanym już przykładzie postępowania toczącego się przed Sądem Rejonowym Kraków-Śródmieście, modyfikacja ceny nie wpłynęła pozytywnie na decyzję sądu w przedmiocie zatwierdzenia warunków

sprzedaży. Niektóre sądy pod wpływem spływających konkurujących ze sobą ofert i podwyższania przez wnioskodawców ceny sprzedaży, podejmują decyzję o odrzuceniu wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży argumentując to tym, że skoro aktywa dłużnika cieszą się zainteresowaniem – to sprzedaż w toku tradycyjnej likwidacji przyniesie wyższy przychód masy upadłości.

Warunki zawarte we wnioskach i postanowieniach o zatwierdzenie warunków sprzedaży

Interesującym zagadnieniem jest możliwość złożenia wniosku warunkowego, w którym oferent uzależniałby zawarcie umowy od wystąpienia określonych okoliczności lub zawierałby je w projekcie umowy. Takich przypadków znaleźliśmy 6. Dotyczyły czasu rozpatrzenia wniosku lub podpisania umowy, ograniczając w pewien sposób ważność wniosku w czasie. Nie natrafiliśmy na wniosek, w którym wysokość oferowanej ceny byłaby warunkowana jakimiś okolicznościami.

Natrafiliśmy także na wnioski, w któ-

rych oferent, aby uatrakcyjnić swoją propozycję zakupu w oczach sądu, samemu zobowiązuje się do czegoś, np. przejścia wszystkich pracowników upadłego w trybie art. 23¹ Kodeksu Pracy. Jedynym przypadkiem, gdy warunki udzielenia zgody na sprzedaż aktywów dłużnika znalazły się w postanowieniu wydanym przez sąd, było postanowienie Sądu Rejonowego w Zielonej Górze, w bardzo interesującym postępowaniu w przedmiocie ogłoszenia upadłości dewelopera nieruchomości na cele mieszkaniowe. Okoliczności sprawy przedstawione zostały w ramce poniżej:

Analiza przypadku:

Warunkowa zgoda na sprzedaż inwestycji mieszkaniowej wierzycielom

Grupa klientów dewelopera, który przestał realizacji inwestycji mieszkaniowej na ich rzecz, zawiązała

30 maja 2018 r. spółkę z o.o. w celu dochodzenia swoich praw. 16 sierpnia 2018 r. złożono wniosek o zatwierdzenie

warunków sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa dłużnika na rzecz spółki. Zorganizowaną częścią była wyłącznie konkretna inwestycja realizowana przez dłużnika na rzecz wspólników spółki. Biegły wycenił ją na ponad 3 200 000 złot. We wniosku, spółka zaoferowała wyłącznie 240 000 zł w związku z tym, że dług dewelopera wobec jej udziałowców wynosił prawie 3 500 000 zł. Kwota została wpłaco-

na na rachunek depozytowy sądu. We wniosku zamieszczony został także warunek kontynuacji przedsięwzięcia deweloperskiego.

30 października 2019 r. sąd ogłosił upadłość dłużnika i zatwierdził warunki sprzedaży za kwotę 240 000 zł, warunkując ją ukończeniem przedsięwzięcia deweloperskiego. Sąd napisał w uzasadnieniu:

Postępowanie upadłościowe prowadzone wobec deweloperów ma natomiast na celu doprowadzenie do zaspokojenia nabywców w drodze przeniesienia na nich własności lokali, o ile racjonalne względy na to pozwolą. Ustawodawca zatem wprowadził wyraźnie pierwszeństwo zaspokojenia nabywców lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych przed innymi wierzycielami. Ponadto wprowadzono zasadę, że w pierwszej kolejności nabywcy mają zostać zaspokojeni poprzez uzyskanie prawa własności lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych. Dopiero kiedy to byłoby niemożliwe, to powinni uzyskać zwrot wpłaconych środków pieniężnych. Przepis zatem w sposób ogólny stanowi o uprzywilejowaniu nabywców lokali mieszkalnych oraz domów jednorodzinnych przed innymi wierzycielami. Z oczywistych względów bowiem tacy nabywcy potrzebują szczególnej ochrony. (...) Z uwagi na fakt, iż cena uzyskana ze sprzedaży nieruchomości wchodzących w skład przedsięwzięcia deweloperskiego, będzie jedynym istotnym źródłem finansowania postępowania upadłościowego dłużnika, i biorąc pod uwagę, że cena uzyskana ze sprzedaży nieruchomości w trybie artykułu 425L pr. up. często jest bardzo niska lub równa zero a nadto mając na względzie okoliczność, że do momentu sprzedaży nieruchomości po uprawomocnieniu się postanowienia o ogłoszeniu upadłości dłużnika upłynie nie mniej niż 6 miesięcy i konieczne byłoby pokrywanie kosztów utrzymania, ubezpieczenia i ochrony nieruchomości za jedyny najbardziej optymalny sposób realizacji praw nabywców sąd uznał sprzedaż nieruchomości w trybie artykułu 425L, ale w trybie przygotowanej likwidacji, to jest na podstawie artykułu 56a i n. pr. up.

Dłużnik złożył zażalenie na postanowienie sądu, lecz zostało ono przez sąd drugiej

instancji odrzucone w przedmiocie zatwierdzenia warunków sprzedaży części przedsiębiorstwa dłużnika i wyznaczenia syndyka upadłości, a w pozostałym

zakresie oddalone. 6 marca 2019 r. została podpisana ostateczna umowa przeniesienia własności nieruchomości na spółkę.

Skuteczność pre-packów

Pewność transakcji jest bardzo istotnym czynnikiem determinującym wybór instrumentu prawnego do jej przeprowadzenia. Miarą skuteczności pre-packu jest sfinalizowanie sprzedaży aktywów objętych wnioskiem w ramach procedury przewidzianej w art. 56a-h pr. up.

Z badania spraw wszczętych w latach 2016-2018 wynika, że wnioski są częściej składane przez dłużników i to dłużnicy nieco częściej otrzymują pozytywną odpowiedź sądu upadłościowego na wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży.

Wykres 10. Skuteczność pre-packów wg typu wnioskodawcy w latach 2016-2018 (tylko sprawy, w których sąd zatwierdził wniosek o upadłość).



Wyższą skutecznością charakteryzują się nadal wnioski, w których proponowana cena jest wyższa lub równa wycenie biegłego rzeczoznawcy, to jest nie uwzględnia przewidzianego w art. 56c pr. up. dyskonta z tytułu wyższych

kosztów postępowania prowadzonego na zasadach ogólnych. Sądy ogłaszając upadłość przychyliły się do tych pre-packów w 83% przypadków. W przypadku wniosków z zastosowanym dyskontem pozytywnie rozpatrzone 66%.

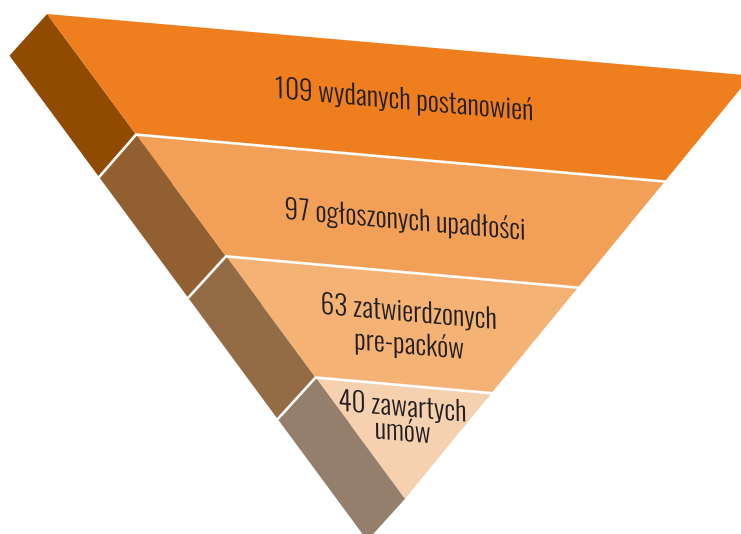
Wykres 11. Skuteczność pre-packów w zależności od zastosowania lub nie dyskonta w proponowanej cenie (tylko sprawy, w których sąd zatwierdził wniosek o upadłość).



Do połowy 2019 r. sądy upadłościowe ogłosiły upadłość 97 firm, których aktywa były przedmiotem wniosku o pre-pack. W przypadku 68 spraw, sądy upadłościowe zaakceptowały w pierwszej instancji także wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży. Dodatkowo co najmniej 2 wnio-

ski zostały rozpatrzone pozytywnie na skutek zażalenia, ale 6 innych zostało w podobny sposób uchylonych. Oznacza to, że w 2/3 przypadków, w których spełnione były przesłanki ogłoszenia upadłości, przedstawiony wniosek o pre-pack także został prawnomocnie zatwierdzony przez sąd.

Infografika 2. Lejek transakcji zainicjowanych wnioskami z art. 56h z lat 2016-2018 (stan na połowę 2019 r.).



Rozpatrywanie zażaleń na zatwierdzenie warunków sprzedaży

W przypadku 10 spraw, w których wpłynęło zażalenie na oddalenie wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży (mimo ogłoszenia upadłości), w 6 przypadkach sąd okręgowy uchylił postanowienie. W przypadkach, które zostały rozpoznane do czasu zakończenia badania, w 2 przypadkach sąd ostatecznie zatwierdził warunki sprzedaży, a w 1 ponownie oddalił wniosek.

W przypadku 69 spraw, w których sąd pierwszej instancji uwzględnił wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży, zażalenia na tę decyzję wpłynęły w co najmniej 25 postępowaniach. Mimo tego, w co najmniej 9 z nich do połowy 2019 r. zawarto umowę sprzedaży aktywów w trybie przygotowanej likwidacji.

W niektórych przypadkach do sprzedaży opisanych we wniosku aktywów na rzecz wskazanego we wniosku nabywcy zdążyło dojść drogą tradycyjnego postępowania likwidacyjnego, które toczyło się po uchyleniu postanowienia o zatwierdzeniu warunków sprzedaży i przekazaniu sprawy do ponownego rozpatrzenia przez sąd upadłościowy. Syndyk był bowiem w stanie przeprowadzić przetarg i podpisać umowę z nabywcą zanim sąd upadłościowy ponownie rozpatrzył wniosek. Co warte odnotowania, w jednej z takich spraw powodem skierowania wniosku do ponownego rozpoznania była wątpliwość dotycząca rze-

telności wyceny. Zlecona przez syndyka ponowna wycena okazała się różnić od załączonej do wniosku o pre-pack zaledwie o kilka tysięcy złotych. Taka też była różnica w wysokości uzyskanej zapłaty po przeprowadzeniu przetargu od ceny zaproponowanej we wniosku. Tyle tylko, że do transakcji doszło rok później niż pozwalała na to procedura przygotowanej likwidacji. W rezultacie prawdopodobnie masa upadłości została obciążona o wiele większymi kosztami z tytułu trwającego o rok dłużej postępowania, niż wynosiły korzyści z przeprowadzenia ponownej wyceny i sprzedaży przedsiębiorstwa w toku tradycyjnej likwidacji. Należy zadać sobie pytanie, czy sąd okręgowy rozpatrując zażalenia na postanowienia o zatwierdzenie warunków sprzedaży nie powinien wziąć pod uwagę przed uchyceniem postanowienia tego, czy ekonomiczny skutek tej decyzji ma realną szansę wpłynąć na realizację celu postępowania upadłościowego jakim jest zaspokojenie wierzycieli w jak największym stopniu.

Przypomnijmy, że w poprzednich raportach Fundacja informowała także o innych przyczynach uchycenia decyzji o zatwierdzeniu warunków sprzedaży. Znalazły się wśród nich zarówno przyczyny obiektywne i zależne od wnioskodawcy, np. rozbieżności pomiędzy wskazanym we wniosku przedmiotem

sprzedaży, a przedmiotem załączonej do niego wyceny, jak również subiektywne i niezależne od wnioskodawcy, np. zmiana na lokalnym rynku nieruchomości,

mogąca skutkować uzyskaniem wyższej ceny, niż zaproponowana w złożonym wiele miesięcy wcześniej wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży.

Zawarcie umowy

W toku badań udało nam się potwierdzić zawarcie 40 umów kupna aktywów objętych postanowieniem zatwierdzającym warunki sprzedaży. Odsetek sfinalizowanych transakcji nie jest jednakowy w przypadku wniosków obejmujących różne rodzaje aktywów i dotyczących dłużników reprezentujących różne branże. Z zebranych danych wynika, że największe trudności ze sfinalizowaniem

zakupu są w przypadku przedsiębiorstw z branży budownictwa oraz w przypadku transakcji dotyczących składników przedsiębiorstwa.

W przypadku 4 postępowań do zawarcia umowy nie doszło w wyniku pozytywnie rozparzonego wniosku syndyka o uchylenie postanowienia w trybie art. 56h pr. up.

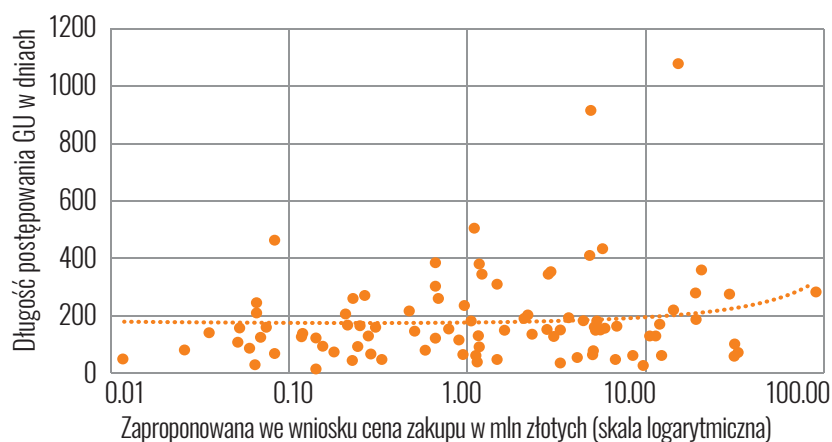
Długość trwania postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości

W związku z tym, że co roku kończą się kolejne sprawy o ogłoszenie upadłości, które pozostały niezatwierdzone w latach ubiegłych, średnia długość rozpatrywania wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży rośnie. Wpływ na to mają pojedyncze postępowania, które trwają znacznie dłużej niż zwykle, jak zakończone w tym roku po prawie 3 latach postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości spółki „Bawełnianka”.

Dlatego w przypadku spraw gdzie złożono wniosek w trybie art. 56a średnio trzeba było czekać aż 189 dni na rozpa-

trzenie wniosku o upadłość, co stanowi o miesiąc dłużej, niż wynosi średnia czasu rozpoznania wniosku o ogłoszenie upadłości firm. Gdy w zbiorze danych mamy do czynienia z wieloma wartościami skrajnymi bardziej użyteczną miarą statystyczną jest mediana. Mówi nam ona, że połowa wniosków została rozpatrzona w czasie krótszym niż 148 dni. Co czwarty wniosek o upadłość, któremu towarzyszył wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży, nie musiał czekać na rozpatrzenie nawet 3 miesięcy. Tylko co czwarty dłużej niż 8 miesięcy.

Wykres 12. Relacja wysokości ceny zaproponowanej we wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży do czasu rozpatrzenia wniosku o ogłoszenie upadłości.



Średnia długość rozpoznania wniosku o upadłość w sprawie, w której złożono wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży, rośnie nieznacznie wraz ze wzrostem wartości zaproponowanej ceny. Jednak praktyka pokazuje, że nawet w przypadku wniosków o zakup aktywów za cenę przekraczającą 10 000 000 zł w połowie przypadków nie trzeba czekać dłużej niż 5 i pół miesiąca na decyzję sądu upadłościowego i tylko w jednym przypadku rozpoznawa-

nie wniosku trwało dłużej niż rok.

Rozpoznanie wniosku przez sąd upadłościowy często nie kończy jednak postępowania. W przypadku złożenia przez któryś z uprawnionych podmiotów zażalenia należy spodziewać się, że na uprawomocnienie postanowienia trzeba czekać co najmniej kilka miesięcy dłużej. Do pewnego stopnia, ryzyko odsunięcia w czasie podpisania umowy, redukuje wpłacenie ceny sprzedaży na rachunek sądu, przed rozpoznaniem wniosku.

Wydanie przedsiębiorstwa nabywcy bez uprawomocnienia się postanowienia

Instytucją, na którą ma zasadniczy wpływ data wydania postanowienia w pierwszej instancji, a nie jego uprawomocnienia, jest wydanie przedsiębiorstwa upadłego niezwłocznie po ogłoszeniu upadłości o ile nabywca wpłacił

wcześniej cenę nabycia na rachunek depozytowy sądu. Taką sytuację, unormowaną w art. 56f pr. up., odnotowaliśmy w przypadku 22 postępowań. Średnia wartość zaproponowanych we wnioskach cen zakupu wynosiła 2 800 000

złotych. W przypadku pre-packów o większej wartości niż 3 500 000 zł nabywcy do tej pory nie decydowali się na taki krok. Sytuacja zmieniła się w ostatnim roku. Wraz z wnioskiem o zatwierdzenie warunków sprzedaży do sądu upadłościowego w Łodzi wpłynęła kwota 34 500 000 zł. Wniosek został zatwierdzony, a do wydania przedsię-

biorstwa doszło w ciągu niespełna 3 miesięcy od daty złożenia wniosku.

W przypadku spraw, w których nabywca wpłacił pełną cenę na rachunek sądu, wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży były rozpatrywane pozytywnie nieznacznie częściej, niż w przypadku spraw, w których taka okoliczność nie miała miejsca.

Wykres 13. Czy sąd zatwierdził pre-pack w zależności od tego czy wpłacono cenę zakupu? (N=98).



Analiza przypadku:

Uchylenie postanowienia z powodów formalnych

30 stycznia 2018 r. dłużnik złożył wniosek o upadłość wraz z wnioskiem o sprzedaż zorganizowaną całości przedsiębiorstwa. Wartość wyceny podana przez biegłego wyniosła 63 000 zł, natomiast cena zaproponowana we wniosku z uwzględnieniem dyskonta wyniosła 55 000 zł. Kwota została wpłacona na konto depozytowe sądu. Tymczasowy nadzorca sądowy

powołany 15 marca 2018 r. nie składał żadnych zastrzeżeń co do zaproponowanej przez dłużnika kwoty nabycia. 15 maja sąd zatwierdził wniosek o upadłość wraz z wnioskiem o pre-pack. Już niedługo po ogłoszeniu postanowienia, 23 maja 2018 r., przedsiębiorstwo zostało wydane do rąk nabywcy.

Zażalenie na postanowienie złożył wierzyciel z branży finansowej. Do zażalenia

dołączona była ekspertyza oceny prawidłowości wyceny przedsiębiorstwa. Akta wraz z zażaleniem zostały wysłane do sądu okręgowego 7 września 2018 r., czyli ponad 3 miesiące od złożenia zażalenia. 27 listopada 2018 r. zostało wydane zarządzenie o ponownym przydziale z powodu choroby referenta. Zażalenie zostało rozpoznane pozytywnie przez sąd drugiej instancji 11 grudnia 2018 r., czyli po ponad 6 miesiącach. Zwrot akt nastąpił 21 lutego 2019 r.

11 marca 2019 r. nabywca złożył wniosek o zwrot zaliczki, który został dokonany postanowieniem z 30 kwietnia. 6 maja 2019 r. syndyk złożył wniosek o zatwierdzenie warunków przetargu, który sąd zatwierdził 20 maja 2019 r. 4 lipca zostały otwarte oferty. Wpłynęła jedna oferta od oryginalnego nabywcy na kwotę wywoławczą 58 000 zł.

Sąd okręgowy rozpatrując zażalenie na postanowienie sądu I instancji wskazał, iż:

Uzasadnienie zaskarżonego postanowienia nie dostarcza informacji, czy podstawę dla uwzględnienia przez sąd rejonowy wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży, stanowiły przesłanki obligatoryjne zawarte w art. 56c ust. 1 ustawy, czy też fakultatywne z art. 56c ust. 2 ustawy. Sąd pierwszej instancji bowiem jedynie ogólnikowo wskazał podstawę prawną rozstrzygnięcia w tym zakresie powołując się na art. 56c ustawy, czego nie można uznać za prawidłowe. Do tego żadnych informacji o podstawie prawnej rozstrzygnięcia nie dostarcza wywód zawarty w uzasadnieniu. (...) Poza tym Sąd Rejonowy wskazywał też, że zaproponowana cena sprzedaży była zbliżona do kwoty możliwej do uzyskania w postępowaniu upadłościowym przy likwidacji na zasadach ogólnych, ale nie przesądzało to o tym, że decydowało to o spełnieniu w wystarczającym stopniu przesłanek z art. 56c ust. 2 ustawy. Przepis ten stawiał bowiem dodatkowy wymóg dla zatwierdzenia warunków sprzedaży, by przemawiał za tym ważny interes publiczny lub możliwość zachowania przedsiębiorstwa dłużnika, a sąd pierwszej instancji do tych przesłanek w ogóle zaś się nie odniósł.

Widzimy więc, że Sąd Okręgowy wskazuje, że koniecznym jest podanie podstawy prawnej kwalifikacji uwzględnienia wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży, natomiast wskazanie jedynie art. 56c jako samodzielnej podstawy jest niewystarczające, a wybór odpowiedniego ustępu wymaga uzasadnienia.

Warto również wskazać drugą uwagę sądu drugiej instancji, który odnosząc się do pewnych nieścisłości w wyliczeniach wartości majątku dłużnika, stwierdził:

Należy (...) wskazać, że w celu usunięcia wątpliwości dotyczących opisu i oszacowania sąd może wysłuchać uczestników postępowania, w szczególności dłużnika, nabywcę, a także biegłego. Trzeba bowiem mieć na względzie uprawnienie sądu do podejmowania tych czynności płynące z art. 217 ust. 1 ustawy, który stanowi, że jeżeli zachodzi potrzeba przeprowadzenia dowodu z przesłuchania upadłego, syndyka, wierzyciela, członka rady wierzycieli lub innych osób sąd albo sędzia-komisarz stosownie do okoliczności przesłuchuje ich na posiedzeniu (...) albo odbiera od osób przesłuchiowanych oświadczenia na piśmie; oświadczenia te stanowią dowód w sprawie.

Na przykładzie tej sprawy widać słabe ogniwa procedury (szczególnie przewlekłość postępowania międzyinstancyjnego) mające wpływ na jej długość z punktu widzenia interesariuszy oraz skutki formalizmu sądu odwoławczego. Słabości wyceny, na które zwracał uwagę skarżący i które zdaniem sądu okręgowego uzasadniały uchylenie postanowienia, przełożyły się na 3 000 zł różnicy w wycenie. Były więc marginalne i w żaden sposób nie wyrównały wzrostu kosztów postępowania, wynikających z przejścia postępowania w tryb tradycyjnej upadłości likwidacyjnej. Należy postawić pytanie, czy sąd odwoławczy nie powinien przy badaniu zasadności zażalenia brać pod uwagę celu postępowania upadłościowego i oddalić zażalenie, którego uwzględnienie z dużym prawdopodobieństwem przyczyni się do realizacji celu postępowania, tj. stopnia zaspokojenia wierzycieli, w mniejszym stopniu. Takie zażalenie można uznać za zasadne jeśli jest

składane przez jedyne go wierzyciela lub przez wszystkich wierzycieli. W innym wypadku uwzględnienie zażalenia odbywa się kosztem nie tylko skarżącego, ale i pozostałych wierzycieli.

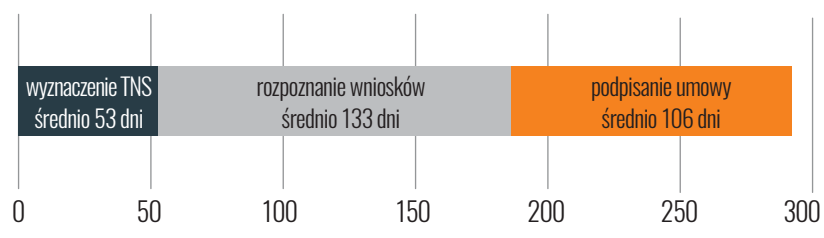
Nie można zapominać także o nabywcy, który wpłaciwszy całą kwotę nabycia na rachunek depozytowy sądu ponosi koszty utraconych korzyści wynikające z braku możliwości dysponowania wpłaconą kwotą. Uchylenie postanowień z powodu drobnych uchybień formalnych sądu, które dodatkowo nie przekładają się na realizację celu postępowania, może być odbierane jako brak lojalności wymiaru sprawiedliwości wobec występującego w dobrej wierze nabywcy i w konsekwencji zniechęcać kolejne podmioty do uczestnictwa w procedurze przewidzianej art. 56a-h pr. up., co przekładać się będzie na niższy stopień zaspokojenia wierzycieli. Takie konsekwencje formalizmu wskazują na jego sprzeczność z celami prawa upadłościowego.

Szybkość zawarcia transakcji

Szybkość zawarcia samej transakcji, rozumiana jako czas od dnia zatwierdzenia warunków sprzedaży przez sąd pierwszoinstancyjny do dnia zawarcia umowy, jest nie mniej ważna od czasu potrzebnego na uzyskanie decyzji sądu upadłościowego. Składa się ona na atrakcyjność tej formy transakcji dla nabywcy z uwagi na koszt pieniądza w czasie i utratę korzyści alternatywnych płynących z wykorzystania zasobów w inny sposób. W przypadku postępowań, w których transakcja została ostatecznie sfinalizowana, podpisanie umowy następowało średnio po 106 dniach od pierwotnego rozstrzygnięcia wniosku i wzrosła o 8 dni w stosunku do stanu na zeszły rok. W sumie cała,

zakończona sukcesem procedura od wpływu wniosków do sądu do podpisania umowy trwała średnio 292 dni i wzrosła o 36 dni w stosunku do stanu na zeszły rok. Z perspektywy wnioskodawcy dochodzi jeszcze czas potrzebny na uzyskanie wyceny biegłego oraz przygotowanie wniosków przed ich złożeniem, nie wspominając o wyszukaniu i przekonaniu nabywcy, ale są to kwestie w odróżnieniu do postępowania sądowego – pozostające pod względną kontrolą wnioskodawcy i nabywcy. Czas od złożenia wniosku do podpisania umowy, jak pokazują nasze badania nie tylko nie jest pod kontrolą wnioskodawcy, ale również może się znacznie różnić.

Wykres 14. Średnia długość poszczególnych etapów przygotowanej likwidacji (pre-pack) od dnia złożenia wniosku o upadłość do zawarcia umowy sprzedaży wyrażona w dniach.



Długość postępowania i szybkość transakcji w poszczególnych sądach

Sądów, w których w ciągu dwóch pierwszych lat obowiązywania przepisów, złożono więcej niż 2 wnioski w trybie art. 56a pr. up. i zostały one rozpatrzone, jest 17 (rok temu zaledwie 9). Wnioskodawcy czekają na postanowienie najkrócej w Sądzie Rejonowym w Gliwicach – średnio zaledwie 54 dni.

Tabela 3. Średnia długość rozpatrywania wniosków o ogłoszenie upadłości, do których załączony był wniosek o pre-pack w poszczególnych sądach upadłościowych wyrażona w dniach.

Sąd upadłościowy	Liczba dni
Gliwice (n=3)	54
Łódź (n=4)	81
Kielce (n=2)	98
Olsztyn (n=3)	113
Katowice (n=7)	114
Warszawa (n=23)	122
Bielsko-Biała (n=4)	145
Opole (n=3)	152
Lublin (n=5)	164
Wrocław (n=7)	192
Kraków (n=16)	215
Radom (n=2)	220
Gdańsk (n=3)	230
Rzeszów (n=7)	253
Gorzów Wlkp. (n=3)	253
Poznań (n=7)	357
Piotrków Tryb. (n=4)	491



Praktyka stosowania instytucji układu w upadłości

Bartosz Pilitowski • współpraca: Krzysztof Kumor

Po tym jak ustawodawca zlikwidował począwszy od 2016 r. możliwość zainicjowania postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu, domyślnym typem postępowań przewidzianym w celu zawarcia układu z wierzycielami stało się postępowanie restrukturyzacyjne. Może zdarzyć się jednak sytuacja, w której po ogłoszeniu upadłości, mającej na celu likwidację, sytuacja upadłego poprawi się na tyle, że realne stanie się zawarcie z wierzycielami układu. Układ w upadłości umożliwia zawarcie układu z wierzycielami bez konieczności zmiany trybu postępowania upadłościowego na restrukturyzacyjne. Propozycje układowe może złożyć w trybie przewidzianym w art. 266a pr. up. nie tylko dłużnik, ale także wierzyciel lub nawet syndyk. Do

czasu zatwierdzenia układu likwidacja masy upadłości może być wstrzymana przez sędziego-komisarza w zakresie w jakim jest to niezbędne do wykonania układu. Po wyraźnym rozdzieleniu postępowania upadłościowego – mającego na celu likwidację majątku dłużnika – od postępowania restrukturyzacyjnego, układ w upadłości daje możliwość wykorzystania polepszającej się sytuacji upadłego do zaspokojenia wierzycieli w większym stopniu, niż pozwalałaby na to likwidacja.

Sądy w odpowiedzi na nasze zapytanie z zeszłego roku poinformowały nas o zaledwie 1 sprawie, w której wniosek złożono do końca 2017 r. Na podstawie innych źródeł ustaliliśmy, że w latach 2016-2017 złożono jeszcze 2 wnioski

w trybie art. 266a pr. up.. Według naszej wiedzy na moment przygotowywania poprzedniej edycji raportu w okresie od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2017 r. do sądów upadłościowych wpłynęły więc zaledwie 3 wnioski o zatwierdzenie warunków układu. Wnioski złożono do Sądu Rejonowego w Kaliszu oraz do Sądu Rejonowego dla miasta stołecznego Warszawy.

Zapytanie rozesłane do sądów w tym roku przyniosło informacje o kolejnych 4 wnioskach wniesionych w 2018 r. Dwa z nich wpłynęły do Sądu Rejonowego w Elblągu i zostały przegłosowane na początku 2019 r., ale nie zostały zatwierdzone. 2 kolejne wpłynęły do sądów

w Krakowie i w Gliwicach. Oba zostały przegłosowane i przyjęte. Pierwszy z nich został już wykonany.

Łącznie wiemy zatem o 7 wnioskach o zatwierdzenie układu w postępowaniu upadłościowym, które wniesione zostały po wprowadzeniu postępowania restrukturyzacyjnego. Nie natrafiliśmy na informacje o innych wnioskach, ale nie można wkluczyć, że takie zostały złożone, ale nie zostaliśmy o nich poinformowani. Najważniejszy wniosek płynący z badania jest jednak taki, że układ w upadłości, choć nie jest instytucją martwą, to jednak wykorzystywaną sporadycznie.



Wykorzystanie instytucji układu częściowego w latach 2016-2018

Bartosz Pilitowski • współpraca: Krzysztof Kumor

Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. nie tylko rozdzieliła wyraźnie postępowanie restrukturyzacyjne od upadłościowego – mającego na celu likwidację dłużnika – ale wyposażyła rodzinę postępowań naprawczych w nowe instrumenty prawne. Rozwiązaniem wartym szczególnej uwagi jest układ częściowy.

Przepisy zawarte w art. 180-188 Prawa restrukturyzacyjnego od 2016 r. umożliwiają dłużnikowi złożenie propozycji układowych, które dotyczą jedynie niektórych zobowiązań, których restrukturyzacja będzie miała zasadniczy wpływ na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W praktyce oznacza to wyodrębnienie niektórych wierzycieli i porozumienie się wyłącznie z nimi, z pominięciem pozostałych, których dłużnik jest w stanie spłacić w całości. Wierzyciele objęci układem częściowym muszą być wyodrębnieni na bazie

obiektywnych kryteriów, w szczególności: z tytułu finansowania działalności dłużnika, z tytułu umów o zasadniczym znaczeniu dla funkcjonowania przedsiębiorstwa dłużnika (dot. np. kluczowych dostawców lub leasingodawców), z tytułu zabezpieczenia ich wierzytelności hipoteką lub zastawem na przedmiotach niezbędnych do funkcjonowania przedsiębiorstwa dłużnika, czy też z tytułu posiadania wierzytelności o największej wartości.

Zawarcie i wykonanie układu z tak wyróżnionymi wierzycielami ma za zadanie pozwolić przetrwać przedsiębiorstwu dłużnika i spłacić mu w pełni pozostałych wierzycieli. Celem wprowadzenia układu częściowego do polskiego porządku prawnego było ułatwienie ratowania przedsiębiorstw, gdy zawarcie układu uwzględniającego wszystkich wierzycieli byłoby niezasadne lub niepraktyczne.

Częstość stosowania instytucji układu częściowego

Podobnie jak w przypadku danych o pre-pachach oraz układach w upadłości, do zebrania danych o praktyce stosowania układu częściowego musieliśmy wykorzystać pytania o informację publiczną skierowane do sądów oraz badania aktowe, ponieważ instytucja ta nie jest wyróżniona w statystykach Ministerstwa Sprawiedliwości. Ponieważ w aktualnym cyklu Monitoringu Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego badaliśmy wykorzystanie tej instytucji po raz pierwszy, pytaliśmy o wnioski złożone od początku 2016 r. Podobnie jak w przypadku danych nt. postępowań upadłościowych, nie wszystkie sądy udzieliły nam odpowiedzi. Wykorzysta-

liśmy więc metodę badań aktowych, z której mogliśmy skorzystać we wszystkich sądach poza Sądem Rejonowym Lublin-Wschód z siedzibą w Świdniku z uwagi na odmowę w tym roku dostępu do akt.

Z uzyskanych odpowiedzi oraz przeglądu Monitora Sądowego i Gospodarczego dowiedzieliśmy się o 29 wnioskach o zatwierdzenie układu częściowego złożonych w latach 2016-2018. Najwięcej wniosków – 6 – wpłynęło do Sądu Rejonowego Łódź-Śródmieście. Wnioski wpłynęły do co najmniej 13 z 30 sądów rejonowych prowadzących sprawy restrukturyzacyjne.

Tabela 4. Liczba wniosków o zatwierdzenie układu częściowego, które wpłynęły do poszczególnych sądów wg ich siedziby.

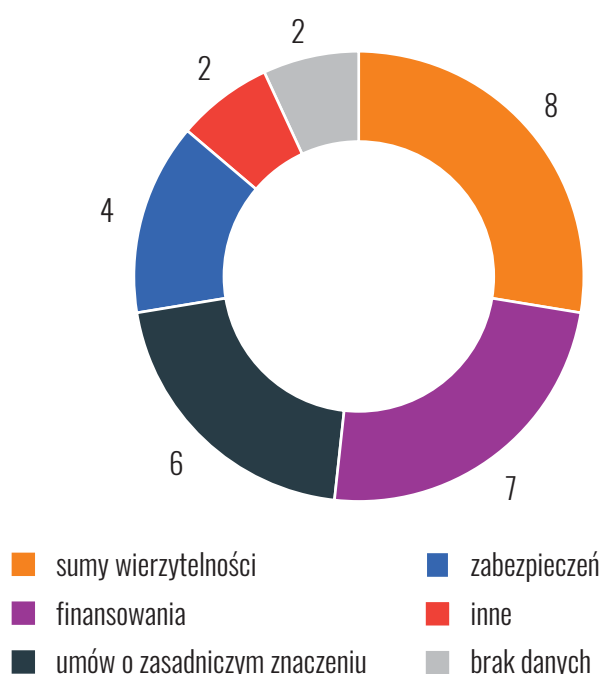
Sąd	Liczba wniosków
Łódź	6
Wrocław	3
Szczecin	3
Gliwice	3
Białystok	3
Kraków	3
Warszawa	2
Bydgoszcz	1
Toruń	1
Częstochowa	1
Katowice	1
Płock	1
Bielsko-Biała	1
Suma końcowa	29

Kryteria wyróżnienia wierzytelności objętych układem częściowym

Chociaż przepisy pozwalają na wyodrębnienie wierzytelności objętych układem częściowym w oparciu o dowolne, ale obiektywne, jednoznaczne i uzasadnione ekonomicznie kryteria, to w praktyce

najczęściej stosowane są cztery typy kryteriów wymienionych w ustawie wprost. Spośród nich we wnioskach najczęściej spotykaliśmy kryteria odnoszące się do sumy wierzytelności.

Wykres 15. Podział wniosków ze względu na to, czego dotyczyło kryterium wyodrębnienia wierzytelności.



Liczba wierzycieli objętych układem oraz ich udział w sumie wierzytelności

Wnioski obejmowały przeciętnie 13 wierzycieli. Najmniej 1 podmiot, najwięcej (spośród spraw, w których udało się uzyskać informacje) 44 podmioty.

Suma wierzytelności, których dotyczyły propozycje układowe wahała się od 250 000 zł do 144 000 000 zł, wynosząc średnio 15 500 000 zł.

Udział wierzytelności objętych układem z mocy prawa wynosił przeciętnie 58% i wahał się od 25% do 93%.

W 9 przypadkach wnioskodawca zastosował art. 181 pr. r., czyli propozycję

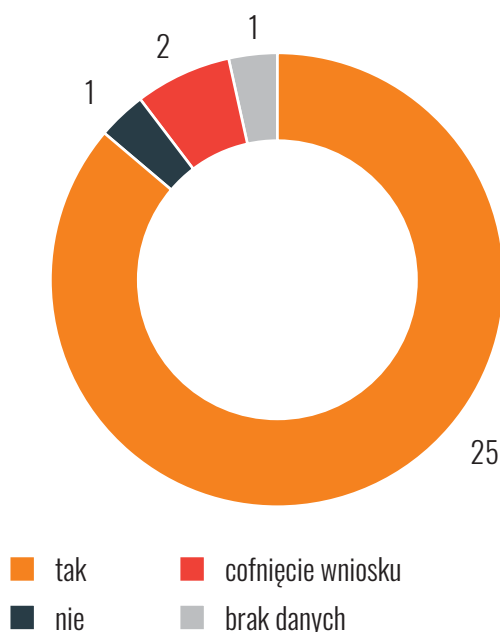
zaspokojenia w pełni wierzyciela zabezpieczonego, którego dotyczyły kryteria układu częściowego, celem skorzystania ze zwolnienia z konieczności uzyskania jego zgody na zawarcie układu z pozostałymi wyróżnionymi wierzycielami.

Sposób rozpoznania wniosków o zatwierdzenie układu częściowego

Zdecydowana większość propozycji wyróżnienia wierzycieli została zaakceptowana przez sąd. Tylko w jednym wypadku znaleźliśmy postanowienie o odmowie zatwierdzenia zaproponowa-

nych kryteriów. W dwóch przypadkach wniosek został cofnięty przez dłużnika. W jednym nie znamy sposobu rozpoznania wniosku w zakresie kryteriów.

Wykres 16. Czy sąd zaakceptował sposób wyodrębnienia wierzytelności?



W przypadku postępowań, w których sąd zaakceptował kryteria wyodrębnienia wierzytelności mających być objętych układem, postanowienia o zatwierdzeniu układu zostały wyda-

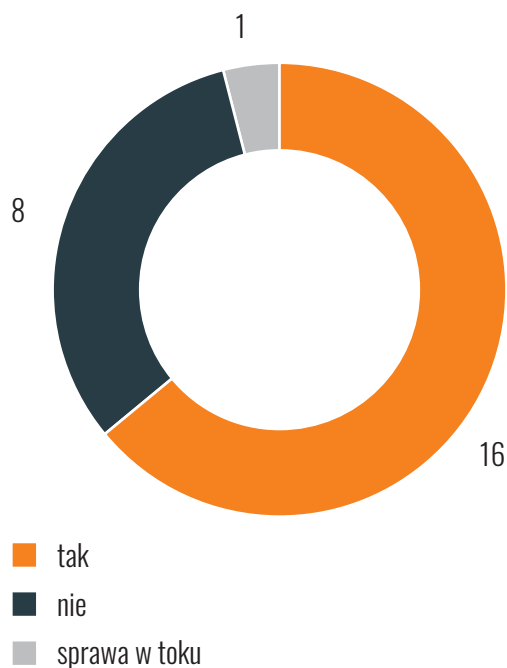
ne w 16 postępowań. Jedno było nadal w toku w chwili przeprowadzenia badań aktowych, a w 8 innych do zawarcia układu nie doszło.

Co najmniej 4 postanowienia o zatwierdzeniu układu częściowego zostały zażalone. W jednym przypadku zażalenie oddalono i postanowienie się uprawomocniło. W jednym przypadku dłużnik wniósł o umorzenie postępowania zanim zażalenie zostało rozpatrzone merytorycznie. W jednym nie znamy sposobu rozpatrzenia. W ostatnim postanowienie

sądu I instancji zostało zmienione i nie doszło do uprawomocnienia zatwierdzenia układu.

Do sierpnia 2019 r. uprawomocniło się co najmniej 11 postanowień o zatwierdzeniu układu częściowego zainicjowanych wnioskami złożonymi w latach 2016-2018.

Wykres 17. Czy sąd zatwierdził układ częściowy?





Zmiany w Prawie upadłościowym

Karol Tataro • współpraca: Mateusz Kaliński

23 września 2019 r. w Dzienniku Ustaw została opublikowana nowelizacja Prawa upadłościowego, która w wielu obszarach może być uznana za przełomową. Nowelizacja dotyczy trzech znaczących obszarów:

- a) zmian organizacyjnych;
- b) zmian w zakresie upadłości konsumenckiej;
- c) zmian w procedurze przygotowanej likwidacji.

Generalnie kierunek zmian należy ocenić pozytywnie, z tym zastrzeżeniem, że ustawodawcy – mimo kierowanych postulatów – nie udało się uniknąć rozwiązań kontrowersyjnych, takich jak wprowadzenie odesłania do odpowiedniego stosowania art. 23[1] Kodeksu pracy do sprzedaży w postępowaniu upadłościowym, poprzez nowelizację art. 317 pr. up.

Powyższe wydaje się rozwiązaniem, które nie zostało gruntownie przedyskutowane i przeanalizowane, a może mieć bardzo daleko idące konsekwencje. Ustawodawca, choć powołuje się na orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, nie dokonał jego wnikliwej analizy, gdyż ta powinna – w naszej ocenie – doprowadzić do konkluzji, że zmiany legislacyjne w przedmiotowym zakresie w prawie polskim nie są konieczne, ani pożądane. W gruncie rzeczy, mogą też być niekorzystne z punktu widzenia zarówno inwestorów, wierzycieli jak też innych interesariuszy postępowań upadłościowych.

Należy bowiem wskazać, że powoływany w uzasadnieniu projektu nowelizacji wyrok TSUE w sprawie C-126/16 – Smallsteps – dotyczył znacznie odmiennego stanu faktycznego i prawnego, w którym m.in. instytucja pre-packu nie

została uregulowana w przepisach holenderskich, a była efektem nieformalnego porozumienia większości sądów upadłościowych.

Co więcej, również powoływany cichy syndyk i cichy sędzia-komisarz nie mieli istotnych uprawnień w stosunku do dłużnika, a sama transakcja była dokonywana bardzo szybko po ogłoszeniu upadłości – w stanie faktycznym sprawa

wy jeszcze tego samego dnia.

Trybunał zakwestionował zatem przesłanki pozwalające na zastosowanie szczególnej ochrony pracowników w sytuacji holenderskiej, niemniej w Polsce podobne stany faktyczne nie występują. Jest tak po pierwsze dlatego, iż procedura przygotowanej likwidacji jest ściśle uregulowana w Prawie upadłościowym, a nie jest to w żadnym razie *soft-law*.

Infografika 3. Nowelizacja Prawa upadłościowego i Prawa restrukturyzacyjnego.



1. Uregulowanie wpływu postępowania restrukturyzacyjnego na bieg terminu przedawnienia.



2. Dopuszczalność wyłączenia nieruchomości z masy upadłości.



3. Zmiany w upadłości małżonków (powództwo o uznanie za skuteczną rozdzielności majątkowej).



4. Możliwość żądania zmiany obowiązku alimentacyjnego przez syndyka.
-

Ponadto, powoływany Tymczasowy Nadzorca Sądowny jest podporządkowany sądowi i jest przez ten sąd wyznaczany, a informacja o tym jest publicznie dostępna. Nie może być więc mowy o jakichkolwiek zakulisowych działaniach, pozostających poza kontrolą sądu.

Również cel postępowania w formule przygotowanej likwidacji pozostaje w pierwszym rzędzie taki, jak sformułował to art. 2 ust. 1 pr. up., czyli zaspokojenie wierzycieli w jak najwyższym stopniu, nie zaś kontynuacja działalności dłużnika.

Na uwagę zasługuje także to, że sam tytuł działu VII ustawy to „Przygotowana likwidacja”, co jednoznacznie wskazuje na zamysł ustawodawcy, aby celem pre-

-packu była likwidacja – która powinna być rozumiana jako sprzedaż, upłynnienie majątku.

W związku z powyższym, naszym zdaniem odpowiednie stosowanie art. 23[1] k. p. do sprzedaży w postępowaniu upadłościowym – nowelizacja art. 317 pr. up. – powinno doprowadzić do konkluzji o niestosowaniu do sprzedaży upadłościowej §2 przedmiotowego artykułu, dotyczącego solidarnej odpowiedzialności nabywcy przedsiębiorstwa (ZCP), ze zbywcą, a pozostawieniu pola do stosowania pozostałych paragrafów art. 23[1] k. p., w tym – co nie budziło większych wątpliwości – przyjęciu, że przy sprzedaży w postępowaniu upadłościowym (również w pre-packu) dochodzi do przejścia zakładu pracy.

Zmiany organizacyjne

Wśród zmian organizacyjnych na uwagę zasługuje wprowadzenie możliwości pełnienia funkcji sędziego-komisarza przez referendarza sądowego, oraz zmiana podejścia do pełnienia funkcji syndyka w upadłości konsumenckiej.

Doradca restrukturyzacyjny, wyznaczony syndykiem, będzie bowiem prowadził to postępowanie niejako na podobnych zasadach jak komornik prowadzi postępowanie egzekucyjne uzyskując większą samodzielność. Jako narzędzie kontroli wprowadzona zostanie skarga na czynności syndyka. Z kolei zgłosze-

nia wierzytelności dokonywane będą bezpośrednio do biura syndyka. Pociąga to za sobą konieczność profesjonalizacji zawodu doradcy restrukturyzacyjnego i posiadania biura mogącego wesprzeć doradcę np. w przypadku obiegu korespondencji. Efektem będzie mniejsze zaangażowanie sądów w postępowanie, co w założeniu ma służyć ich odciążeniu.

Wyjaśniono także w nowelizacji wpływ postępowania restrukturyzacyjnego na kwestię przerwania biegu terminu przedawnienia.

Infografika 4. Zmiany w przygotowanej likwidacji.

1. Wprowadzenie obowiązkowego TNS (albo zarządcy przymusowego).



2. Wprost przewidziana dopuszczalność pre-packu w upadłości konsumenckiej.



3. Wadium dla oferentów.



4. Wyjaśnienie dopuszczalności wniosku na późniejszym etapie, niż wn. o ogłoszenie upadłości.



5. Wyjaśnienie dopuszczalności pre-packu na rzecz wielu nabywców.



6. Możliwość aukcji gdy wielu wnioskodawców.
-

Jednoznacznie dopuszczono możliwość wyłączenia nieruchomości z masy upadłości przez sędziego-komisarza.

Nowelizacja przewiduje także pewne zmiany w upadłości małżonków, jak

np. powództwo o uznanie za skuteczną rozdzielności majątkowej wynikającej z ustawy. Warto także zwrócić uwagę na wprowadzenie możliwości żądania przez syndyka zmiany obowiązku alimentacyjnego.

Zmiany w upadłości konsumenckiej

Kolejne zmiany to m.in. złagodzenie przesłanek negatywnych oddłużenia, co doprowadzi do dalszej liberalizacji postępowania upadłościowego dla konsumentów. Dodatkowo poprzez przesunięcie oceny przesłanek negatywnych na etap ustalania planu spłaty i oddłużenia, efektem będzie szybsze podjęcie decyzji przez sąd co do ogłoszenia upadłości konsumenckiej.

Ponadto, ustawa przewiduje możliwość

wyłączenia części dochodu upadłego z masy upadłości, a także warunkowego oddłużenia.

Jako alternatywę dla upadłości wprowadzono dla konsumenta możliwość przeprowadzenia postępowania o zatwierdzenie układu.

Ustawodawca przewidział także wprost możliwość przeprowadzenia procedury przygotowanej likwidacji w upadłości konsumenckiej.

Zmiany dotyczące przygotowanej likwidacji

Jeśli natomiast chodzi o zmiany w przygotowanej likwidacji, to celowe jest wskazanie na obowiązkowy charakter ustanowienia zabezpieczenia poprzez wyznaczenie tymczasowego nadzorcy sądowego (albo zarządcę przymusowego), którego zadaniem będzie m.in. ocena wniosku o przygotowaną likwidację.

Obowiązkowe będzie wniesienie przez oferentów wadium, celem uwiarygodnienia ich propozycji nabycia aktywów w ramach pre-packa.

Nowelizacja wyjaśnia także dopuszczalność złożenia wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży na etapie późniejszym niż sam wniosek o ogłoszenie upadłości (wątpliwości części sądów budziło określenie, że wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży może być dołączony do wniosku o ogłoszenie upadłości, co prowadziło czasami do interpretacji, iż wnioski te powinny być równoczesne), jak też dopuszczalność zatwierdzenia warunków sprzedaży na rzecz wielu nabywców.

Ustawodawca wprowadził także możliwość przeprowadzenia aukcji wśród oferentów, gdyby było więcej podmiotów zainteresowanych nabyciem aktywów w trybie przygotowanej likwidacji.

Prezentowane badania potwierdzają spore zainteresowanie przedmiotowymi regulacjami i możliwościami ich wykorzystania w praktyce, jednak obserwowany jest także wzrost potencjału korzystania z pre-packu, co może stać się tym bardziej atrakcyjne, że projektowana nowelizacja dotyka także tego

obszaru, aczkolwiek dużo zależeć będzie od praktyki sądów.

W omawianej dziedzinie bowiem, czas jest jednym z najistotniejszych problemów, z jakimi borykają się interesariusze instytucji wprowadzonych przez Prawo upadłościowe i Prawo restrukturyzacyjne. W tym kontekście, z pewną nadzieją należy spojrzeć na kierunek zmian ustawowych w zakresie wspomnianych powyżej ułatwień organizacyjnych.

Wybrane zmiany w procedurze pre-pack, mające wpływ na sytuację inwestora

Magdalena Pyzik-Waląg • współpraca: Jerzy Bombczyński, Jakub Cichuta

Po blisko czterech latach funkcjonowania instytucji przygotowanej likwidacji ustawodawca postanowił wprowadzić, wraz z obszerną nowelizacją prawa upadłościowego, zmiany w zakresie przepisów dotyczących pre-packu. Analizując te zmiany, należy przede wszystkim pamiętać, że pomimo iż sprzedaż dokonywana jest w ramach postępowania upadłościowego pre-pack stanowi formę restrukturyzacji, gdzie jedną z kluczowych ról odgrywa inwestor. Podejmując decyzję o zaangażowaniu inwestor ocenia przygotowaną likwidację tak jak każdą inną inwestycję – jej opłacalność, ryzyka oraz koszty. Z tego

powodu, analizę zmian warto poprzedzić próbą odpowiedzi na pytanie, czy nowe przepisy ułatwiają przeprowadzenie tego typu transakcji również inwestorowi. Brak odpowiedniego zabezpieczenia interesów inwestora może spowodować, że pre-pack przestanie być używany ponieważ mimo wszystko – jak najbardziej pożądana – transparentność postępowania i zabezpieczenie interesu wierzycieli nie wystarczą, aby doszło do wyłożenia znaczących środków przez inwestorów na realizację tego typu transakcji. Alternatywą, jaka pozostanie, będzie upadłość na zasadach ogólnych.

„Przejęcie umów” związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa na nabywcę

W swoich założeniach przygotowana likwidacja ma obejmować przede wszystkim transakcje, których przedmiotem

jest przedsiębiorstwo w ruchu. Jednym z kluczowych zagadnień, które wpływa na możliwość kontynuowania, bez nad-

miernych turbulencji, funkcjonowania zbywanego przedsiębiorstwa, jest to, na ile inwestor może wstąpić w kluczowe stosunki zobowiązaniowe upadłego związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa.

Brak jasnego ustawowego rozstrzygnięcia dotyczącego „przejścia umów” związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa upadłego okazał się problematyczny dla funkcjonowania przygotowanej likwidacji i podejmowania przez inwestorów decyzji o zaangażowaniu w pre-pack. W wielu przypadkach zainteresowanie inwestorów nabyciem przedsiębiorstwa dłużnika wiązało się z koniecznością zabezpieczenia dalszych losów umów związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa upadłego, w szczególności w przypadku przedsiębiorstw, dla których umowy z kontrahentami są ważnym albo wręcz głównym źródłem ich wartości, a ich kontynuacja stanowi gwarancję powodzenia działalności przedsiębiorstwa po nabyciu przez inwestora. Jak pokazała praktyka, każdorazowe uzyskiwanie zgód kontrahentów na przejęcie długu na przedpolu upadłości, w szczególności w przypadku złożonej działalności, jest wysoce nieefektywne, o ile w ogóle możliwe.

Z uzasadnienia projektu nowelizacji można wywnioskować, że zagadnienie „przejścia umów” w postępowaniu upadłościowym, w tym w ramach pro-

cedury pre-pack, jest tematem niebudzącym większych wątpliwości i niewymagającym ingerencji ustawodawcy. Jak wskazano w uzasadnieniu projektu: „w odniesieniu do innych umów, które dotyczą przedsiębiorstwa sprzedawanego w ramach postępowania upadłościowego, należy opowiedzieć się za poglądem, zgodnie z którym wszelkie zobowiązania z umów związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa upadłego, wykonywanych po ogłoszeniu upadłości przez syndyka lub zawieranych przez niego przechodzą na nabywcę (jako zobowiązania masy upadłości). Nabywca nie odpowiada jednak, zgodnie z art. 317, ust. 2 za zobowiązania upadłego, a więc te zobowiązania, które powstały przed ogłoszeniem upadłości”. Pogląd ten może jednak budzić wątpliwości.

Zgodnie z art. 55¹ Kodeksu cywilnego przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników materialnych i niematerialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej. Bez wątplenia do składników przedsiębiorstwa nie można zaliczyć w żadnym zakresie zobowiązań, nawet jeśli są związane z przejmowanymi prawami. W świetle art. 55⁴ Kodeksu cywilnego zbywca pozostaje nadal dłużnikiem i stroną umowy, natomiast nabywca przystępuje do długu jako współdłużnik solidarny (kumulatywne przystąpienie do długu z mocy prawa). Z kolei zgodnie z art. 519 Kodeksu cywilnego przejęcie

długu (zmiana dłużnika) może nastąpić przez umowę między dłużnikiem a osobą trzecią za zgodą wierzyciela. Oznacza to, że zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego nabywca przedsiębiorstwa nie wstępuje w miejsce upadłego i nie staje się zamiast niego stroną zobowiązaną w zawartych umowach. Aby doszło do zmiany dłużnika, to jest aby nabywca przedsiębiorstwa stał się stroną zawartej przez upadłego umowy, konieczna jest zatem zgoda wierzyciela, czyli kontrahenta upadłego.

Sprzedaż przedsiębiorstwa w postępowaniu upadłościowym jest uregulowana m.in. przez art. 313 ust. 1 oraz art. 317 pr. up., które stanowią, iż nabywca w postępowaniu upadłościowym nabywa przedsiębiorstwo w stanie wolnym od obciążeń i nie odpowiada za zobowiązania upadłego. Biorąc pod uwagę brzmienie art. 55¹ Kodeksu cywilnego, art. 519 Kodeksu cywilnego oraz treść art. 317 Prawa upadłościowego trudno podzielić pogląd, że w postępowaniu upadłościowym transakcja zbycia przedsiębiorstwa niesie ze sobą przejście zobowiązań upadłego, w tym w zakresie zobowiązań będących zobowiązaniami wynikającymi z umów wzajemnych, skorelowanymi z wierzytelnościami wchodzącymi w skład zbywanego przedsiębiorstwa.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że kontrowersyjna wydaje się interpretacja, wedle której mogłoby dojść

do „przejścia” na nabywcę zobowiązań z umów związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa upadłego z mocy prawa, przez co nabywca stawałby się ich stroną – dotyczy to również zobowiązań określanych jako „zobowiązania masy upadłości”.

Wszystkie wyżej opisane zasady znajdują zastosowanie w przygotowanej likwidacji. Z założenia sprzedaż w ramach tego procesu ma głównie dotyczyć przedsiębiorstwa w ruchu. W związku z tym syndyk, co do zasady, nie będzie odstępował od umów zawartych przez upadłego ani ich wypowiedział. Z tego powodu płynne „przejście umów” na nabywcę właśnie w ramach tej procedury jawi się jako jedno z najistotniejszych zagadnień podlegających ocenie potencjalnego inwestora. W sytuacji gdy na nabywcę przechodzą prawa, ale nie zobowiązania (nie dochodzi do zmiany dłużnika), trudno sobie wyobrazić efektywne wykonanie umowy wzajemnej, gdy w stosunku do dłużnika zostaje ogłoszona upadłość.

Ustawodawca zauważył konieczność przyznania nabywcy pewnych szczególnych uprawnień, których nie da się zagwarantować w umowie z syndykiem, a które są konieczne dla prowadzenia przedsiębiorstwa. Przykładowo, uregulowane zostały zasady wstąpienia w postępowania sądowe i administracyjne oraz zwolnienia nabywcy od konieczności uzyskiwania zgody strony

przeciwnej. Analogiczne rozwiązanie byłoby również pożądane w obszarze umów dotyczących nabywanego przedsiębiorstwa. Warto także wskazać, że takie rozwiązanie nie powinno stanowić zagrożenia dla kontrahentów. Wypłaca-

ny inwestor, nabywający przedsiębiorstwo upadłego, z założenia powinien być traktowany jako bezpieczniejszy dłużnik, niż podmiot znajdujący się w upadłości.

Wadium

Wprowadzenie mechanizmów zapewniających ochronę przed wnioskami składanymi w celu opóźnienia lub uniemożliwienia dokonania sprzedaży w trybie przygotowanej likwidacji, w szczególności poprzez wymóg zabezpieczenia ofert, należy ocenić za słuszne i pożądane.

Niemniej praktyka pokaże, jakie skutki dla stosowania przygotowanej likwidacji będzie miało ograniczenie dopuszczalnych form zabezpieczenia jedynie

do wadium wpłacanego w gotówce na rachunek depozytowy sądu. Takie rozwiązanie, co do zasady skutkujące zamrożeniem środków inwestora na wiele miesięcy, z pewnością nie pozostanie bez wpływu na podejście inwestorów do transakcji pre-pack, w szczególności tych o dużej wartości. Ponadto niejasne mogą okazać się zasady zwrotu wadium, a użyte w projekcie sformułowanie dotyczące winy nabywcy, jako przesłanki jego przepadku, może budzić pewne wątpliwości.

Zmiana postanowienia o zatwierdzeniu warunków sprzedaży

W dotychczasowym stanie prawnym inwestor w postępowaniu o zatwierdzenie warunków sprzedaży nie został w żaden sposób upodmiotowiony³. Trudno również było dostrzec mechanizmy bezpośrednio chroniące jego interesy. Abstrahując od potencjalnej możliwości nieprzystąpienia do umowy sprzedaży

przez nabywcę, brakowało ochrony nawet w tak kluczowych kwestiach, jak zmiana wartości przedmiotu sprzedaży do czasu podpisania umowy. Tymczasem pomiędzy złożeniem wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży a podpisaniem umowy mija co najmniej kilka miesięcy, podczas których wartość

³ Art. 56b ust. 2 stanowi jedynie, że wnioskodawca i potencjalny nabywca składają oświadczenie, czy między nimi a dłużnikiem nie zachodzą stosunki, o których mowa w art. 128 Prawa upadłościowego.

przedmiotu sprzedaży może się znacznie zmienić (np. przez odstąpienie od umów przez kontrahentów, zwolnienie się kluczowych pracowników czy deteriorację aktywów).

Odpowiedzią ustawodawcy na potrzebę upodmiotowienia inwestora w powyższym zakresie jest nowelizacja art. 56 h Prawa upadłościowego. Zgodnie z nowym brzmieniem art. 56 h, oprócz syndyka również inwestorzy uzyskają legitymację do złożenia wniosku do sądu o uchylenie lub zmianę postanowienia o zatwierdzeniu warunków sprzedaży, jeśli po wydaniu tego postanowienia zmieniły się lub zostały ujawnione okoliczności mające istotny

wpływ na wartość składnika majątkowego będącego przedmiotem sprzedaży.

Zmianę tę należy ocenić jako słuszną. Niemniej praktyka pokaże jak pojęcie „okoliczności mających istotny wpływ na wartość składnika majątkowego będącego przedmiotem sprzedaży” będzie interpretowane. Dodatkowo warto wspomnieć, że powyższy mechanizm nie zrekompensuje w całości, jak się wydaje, kwestionowanej przez sądy możliwości złożenia warunkowego wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży (np. gdzie celem jest dostosowanie parametrów transakcji do stanu faktycznego oraz przebiegu postępowania).



Pre-pack w praktyce. Studium przypadków

Marcin Kubiczek • współpraca: Bartosz Sokół

Kilkuletni okres obowiązywania znolizowanego prawa upadłościowego umożliwia ocenę pre-packa już nie tylko na kanwie teoretycznych rozważań, ale również poprzez obserwację i analizę konkretnych procesów pre-packowych. Nie od dziś bowiem wiadomo, że zapisy prawa muszą zostać ożywione przez mądrą praktykę orzeczniczą i sprawdzic się w naturalnym środowisku życia gospodarczego. O ile więc pre-pack „na papierze” zawsze prezentował się obiecująco, o tyle istniały obawy, czy dłużnicy, wierzyciele, inwestorzy i organy postępowania o ogłoszenie upadłości zdołają zrozumieć kryjącą się za nim filozofię i podporządkować jego mechanizmom.

Dziś możemy już stwierdzić, że choć wiele jest jeszcze do zrobienia, to jednak pre-pack w wielu przypadkach pozwala na daleko idącą optymalizację procesu upadłościowego, generując korzyści dla wszystkich zainteresowanych stron.

Poniżej zarysujemy w dużym skrócie trzy przykładowe sprawy pre-packowe z praktyki Kancelarii Kubiczek Michalak Sokół, z których każda zakończyła się wymiernym i wielowymiarowym sukcesem. Wielowymiarowym dlatego, że zazwyczaj beneficjentami pre-packa są zarówno wszyscy interesariusze postępowania upadłościowego, jak i otoczenie gospodarcze i fiskalne.

Pre-pack o wartości 35 000 000 zł w branży deweloperskiej

Omawiany projekt pre-packowy stanowi klasyczny przykład głębokiej współpracy wierzyciela z nabywcą (inwesto-

rem), która w ramach przygotowanej likwidacji często inicjuje możliwość jej skutecznego przeprowadzenia. Wierzy-

ciel zabezpieczony na majątku dłużnika zainteresowany był skuteczną egzekucją z jego majątku, gdyż prowadzone od wielu lat komornicze postępowania egzekucyjne – w tym za pomocą zarządu przymusowego - nie przyniosły wymiernych efektów, a pozyskany inwestor branżowy wyrażał wolę nabycia zadłużonego przedsiębiorstwa, zawierającego szereg wysokocennych nieruchomości. Strony ustaliły więc wartość transakcji, uwzględniając oczywiście wartość rynkową przedmiotu sprzedaży ustaloną przez biegłego wpisanego na listę biegłych sądowych. Następnie wierzyciel złożył wniosek o upadłość wraz z wnioskiem o zatwierdzenie warunków sprzedaży, a także integralnym wobec niego opisem i oszacowaniem przedsiębiorstwa. Wnioskodawca przedstawił we wniosku porównanie kosztów postępowania w wariantcie klasycznym i wariantcie pre-pack, wykazując oszczędność ponad 4 000 000 zł w razie zatwierdzenia warunków sprzedaży, a także wywodząc, iż w sprawie spełniły się wszystkie warunki zastosowania przygotowanej likwidacji.

W międzyczasie inny wierzyciel (wierzyciel finansowy) złożył stanowisko w sprawie, wskazując na brak przedstawienia przez wnioskodawcę zgody wierzyciela, posiadającego zastaw rejestrowy na udziałach dłużnej spółki, a tym samym na materializację negatywnej przesłanki zatwierdzenia warunków sprzedaży. Niedługo później ten

sam wierzyciel złożył konkurencyjny wniosek pre-pack, oferując cenę o kilka milionów wyższą od ceny wskazanej przez wnioskodawcę.

W odpowiedzi wnioskodawca złożył zaktualizowany list intencyjny, z kwotą przewyższającą wartość konkurencyjnego wniosku pre-packowego, a także przedstawił argumentację prawną wskazującą na błąd w rozumowaniu wierzyciela finansowego w zakresie wymaganej zgody zastawnika na udziałach dłużnej spółki.

W konsekwencji sąd upadłościowy podzielił stanowisko wnioskodawcy, ogłaszając upadłość dłużnika oraz zatwierdzając warunki sprzedaży na rzecz wnioskodawcy reprezentowanego przez Kancelarię, a także powołując do pełnienia funkcji syndyka masy upadłości dotychczasowego zarządcę przymusowego, zgodnie z wnioskiem. W uzasadnieniu wskazano, że zaproponowana cena okazała się najwyższą, a realia sprawy jednoznacznie wskazują na korzyści masy upadłości, wynikające z zastosowania wariantu pre-pack i sprzedaży przedsiębiorstwa w ramach transakcji pre-packowej. Jednocześnie sąd oddalił konkurencyjny wniosek pre-pack, uzasadniając również brak uwzględnienia wyrażonych przez wierzyciela finansowego obiekcji prawnych.

Wobec braku wniesienia przez uprawnione podmioty środka zaskarżenia postanowienie uprawomocniło się, a transakcja pomiędzy syndykiem masy upadłości a inwestorem została skutecznie zawarta w terminie, wynikającym z zatwierdzonych warunków sprzedaży. Po wielu latach nieskutecznych komorniczych postępowań egzekucyjnych i pogłębiającej się niewypłacalności dłużnika, pre-pack umożliwił recykling „martwych aktywów”, z korzyścią dla otoczenia społecznego, gospodarczego i fiskalnego. W związku z przejściem na nabywcę obowiązków podatkowych w zakresie podatku od nieruchomości oraz okresowych zobowiązań z tytułu opłaty za użytkowanie wieczyste, po wielu latach narastających gwałtownie przeterminowanych zobowiązań z tego tytułu (blisko 7 000 000 zł należności głównych), zobowiązania fiskalne wreszcie regulowane będą na bieżąco i w pełnej wysokości przez wypłacalny podmiot.

Pre-pack zagwarantował w niniejszej sprawie również bardzo istotną optymalizację zaspokojenia wierzycieli, bowiem brak jest jakichkolwiek przesłanek pozwalających twierdzić, że w toku zwykłej upadłości zaspokojenie to byłoby wyższe lub chociażby porównywalne. Warto zaznaczyć, że optykę tę podzielił również wierzyciel finansowy, składający wcześniej konkurencyjny wniosek pre-pack, bowiem ostatecznie odstąpił od wnoszenia środka zaskarżenia na orzeczenie Sądu upadłościowego, przyznając tym samym, że orzeczenie to stanowi właściwą formę realizacji jego interesów ekonomicznych. Wymierne korzyści odniósł też dłużnik, bowiem pogłębiający się stan niewypłacalności jest stanem dalece niepożądanym, a optymalizacja procesu egzekucyjnego pozostaje w najlepiej rozumianym interesie udziałowców dłużnika i jego zarządu.

Pre-pack o wartości 20 000 000 zł w branży budowlanej

Przedmiotem przygotowanej likwidacji w realiach tej sprawy było nie tyle przedsiębiorstwo dłużnika (spółki celowej realizującej inwestycję budowlaną), co składniki majątkowe stanowiące znaczną część przedsiębiorstwa.

Kancelaria reprezentowała dłużnika, który złożył wniosek o ogłoszenie upadłości wraz z wnioskiem o zatwierdzenie warunków sprzedaży w odpowiedzi na wierzycielski wniosek o ogłoszenie upadłości. W krótkim czasie udało się pozyskać nabywcę, wycenić przedmiot przygotowanej likwidacji oraz przedstawić sądowi skonkretyzowaną „ofertę” w postaci wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży. Sąd powołał tymczasowego nadzorcę sądowego, który zweryfikował przedstawiony opis i oszacowanie oraz ustosunkował się do możliwości i celowości przeprowadzenia przygotowanej likwidacji.

Omawiając przedmiotową sprawę warto przywołać aktywność wierzyciela finansowego, który złożył wniosek o ogłoszenie upadłości jako pierwszy i który konsekwentnie zmierzał do oddalenia złożonego przez dłużnika wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży. Główną osią argumentacji wierzyciela było kwestionowanie przedstawionego opisu i oszacowania, jako dokumentu niepełnego i nieoddającego należycie rzeczywistej wartości przedmiotu osza-

cowania. Wierzyciel wniósł również o przedstawienie przez dłużnika projektu umowy sprzedaży oraz wskazania sposobu przeznaczenia przedmiotu sprzedaży przez przyszłego właściciela.

Dłużnik z kolei wniósł o oddalenie przedmiotowych żądań wierzyciela jako bezpodstawnie wykraczających poza regulacje prawne. Ustawa nie przewiduje bowiem wymogu przedstawiania projektu umowy sprzedaży (przedstawienie takiego projektu jest fakultatywne), a tym bardziej wykazywania przez wierzyciela przyszłego przeznaczenia przedmiotu pre-packu.

Sąd upadłościowy podzielił stanowisko Dłużnika, ogłosił upadłość i zatwierdził zawniioskowane warunki sprzedaży, wskazując w uzasadnieniu, że żądania wierzyciela były pozanormatywne. Sąd nie znalazł podstaw do jej kwestionowania, a tymczasowy nadzorca sądowy dokonał pozytywnej weryfikacji przedłożonego wraz z wnioskiem oszacowania wartości przedmiotu pre-packu.

Dzięki zatwierdzeniu warunków sprzedaży niedokończona inwestycja budowlana płynnie zmieniła właściciela na wypłacalny podmiot, który dysponował zdolnością finansową i operacyjną umożliwiającą jej niezwłoczne ukończenie. Uniknięto w ten sposób deprecjacji wartości inwestycji, która bardzo szybko



szybko traciła na wartości, a która w warunkach zwykłej upadłości narażona była na bardzo głęboką dezintegrację i tym samym dewaluację. Dość powiedzieć, że tylko w okresie postępowania o ogłoszenie upadłości nabywca zmniejszył swoją ofertę o 2 000 000 zł, wskazując na naturalne dla przerwa-

nej inwestycji budowlanej zniszczenia i pogłębiające się dysfunkcje. Pre-pack okazał się więc doskonałą formą zachowania wartości inwestycji i dynamicznego transferu aktywa na rzecz wypłacalnego podmiotu, z korzyścią w zasadzie dla wszystkich interesariuszy.

Pre-pack o wartości blisko 700 000 zł w upadłości konsumenckiej

Na gruncie obecnie istniejących przepisów prawa niekiedy wyrażano wątpliwość co do możliwości przeprowadzenia przygotowanej likwidacji w upadłości konsumenckiej. Tymczasem prawo upadłościowe nie zawiera takiego wyłączenia, a w wielu przypadkach niewypłacalnych konsumentów stan faktyczny wręcz skrojony jest pod optymalizację pre-packową.

W opisywanej sprawie dłużnik popadł w niewypłacalność wskutek nagłej utraty źródeł zarobkowania, a jednym istotnym składnikiem majątku był niewykończony jeszcze dom jednorodzinny. Dłużnik, dzięki głębokiej determinacji i woli możliwie możliwie najwyższego spłacenia zobowiązań, już po popadnięciu w stan niewypłacalności pozyskał nabywcę oferującego wysoką cenę, umożliwiającą w razie zawarcia transakcji znaczne zaspokojenie roszczeń wierzyciela zabezpieczonego. Nabywca z naturalnych względów obawiał się jednak

transakcji rynkowej z niewypłacalnym podmiotem i nabycia nieruchomości obciążonej hipotecznie, a klasyczne postępowanie upadłościowe doprowadziłoby najpewniej do istotnej deprecjacji majątku, tym bardziej, że dłużnik nie był już w stanie ogrzewać nieruchomości lub odpowiednio jej zabezpieczyć, a inwestor nie był zainteresowany oczekiwaniem aż do ewentualnego przetargu w toku upadłości.

Institucja pre-pack wyszła tym oczekiwaniom naprzeciw, umożliwiając sprzedaż nieruchomości po ustalonej i optymalnej cenie na rzecz wskazanego przez dłużnika nabywcę. Sąd upadłościowy przychylił się do argumentacji dłużnika-wnioskodawcy i ogłosił upadłość wraz z zatwierdzeniem warunków sprzedaży. Dzięki temu inwestor przystępuje do bezpiecznej transakcji sprzedaży ze skutkiem egzekucyjnym, wierzyciele zmaksymalizują poziom swojego zaspokojenia, a dłużnik nie ma

poczucia, że jego majątek wyprzedawany jest po zaniżonych cenach, kształtując w ten sposób również wysokość potencjalnego planu spłaty. Niemniej istotne jest też znaczne zmniejszenie obciążenia organów postępowania upadłościowego, wynikające ze sprzedaży właściwie całego majątku dłużnika już na samym początku postępowania upadłościowego, bez czasochłonnej procedury szacowania wartości majątku i jego sprzedaży w ramach przetargu. Nie ulega wątpliwości, że pre-pack powinien być zdecydowanie częściej wykorzystywany w upadłościach konsumenckich, a wprowadzenie tej instytucji *expressis verbis* do upadłości konsumenckiej poprzez nowelizację prawa upadłościowego, wchodzącą w życie w marcu 2020 r., wydaje się być właśnie próbą odpowiedzi na istniejące zapotrzebowanie.

Podsumowując, nie ulega wątpliwości, że starannie przygotowany i przeprowadzony proces pre-packowy oferuje obecnie głęboką optymalizację procesów upadłościowych, będąc jednocześnie atrakcyjną i bezpieczną formułą nabywania składników majątku od niewypłacalnych podmiotów. Dotychczasowe doświadczenia pozwalają żywić nadzieję na upowszechnienie się tej formy likwidacji majątku upadłego, co z pewnością zdyktuje procesy upadłościowe, z korzyścią przede wszystkim dla wierzycieli. Przedstawione powyżej sprawy dobitnie unaoczniają, że pre-pack działa i warto korzystać z jego dobrodziejstw.



0 autorach

Bartosz Pilitowski



Socjolog prawa, prezes zarządu i główny specjalista ds. badań w Fundacji Court Watch Polska. Autor licznych raportów i publikacji naukowych, które ukazały się m.in. na łamach „Law & Social Inquiry”, „Kwartalnika KRS”, „Kwartalnika Iustitia”, „Studiów Socjologicznych” i „Białostockich Studiów Prawniczych”,

w tym pierwszych w Polsce badań socjologicznych systemu upadłościowego. Prowadzi zajęcia dla słuchaczy Uniwersytetu Jagiellońskiego i Krajowej Szkoły Sądownictwa i Prokuratury.

tel. +48 608 084 086

e-mail: b.pilitowski@courtwatch.pl

Magdalena Pyzik-Waląg



Adwokat, doradca restrukturyzacyjny, członek Krajowej Izby Doradców Restrukturyzacyjnych oraz counsel w departamencie korporacyjnym warszawskiego biura Weil kierująca praktyką restrukturyzacji i upadłości. Ukończyła studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Była stypendystką Duke University School of Law w Stanach Zjednoczonych, gdzie uzyskała tytuł LL.M. W 2008 r. ukończyła aplikację sędziowską w okręgu Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Ma ponaddziesięcioletnie doświadczenie w dziedzinie restrukturyzacji, upadłości oraz fuzji i przejęć, zwłaszcza z udziałem spółek publicznych. Wielokrotnie reprezentowała wiodące fundusze private equity oraz brała udział w największych restrukturyzacjach w Polsce. Rekomendowana w rankingu The Legal 500 w dziedzinie restrukturyzacji i upadłości.

tel. +48 22 520 4274

e-mail: magdalena.pyzik@weil.com

Karol Tatara



Radca prawny, doradca restrukturyzacyjny. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz School of American Law organizowanej wraz z WPiA UJ przez The Catholic University of America w Waszyngtonie. Specjalizuje się w prawie upadłościowym i restrukturyzacyjnym. Doradzał w pierwszej przeprowadzonej w Polsce przygotowanej likwidacji (pre-pack), uczestniczył także – w różnych rolach – we wszystkich następnych od 2016 r. typach postępowań restrukturyzacyjnych.

Wiceprzewodniczący Sekcji Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda, członek INSOL Europe, Prodziekan Krajowej Izby Doradców Restrukturyzacyjnych ds. Legislacji. Prowadzi zajęcia dla aplikantów radcowskich z zakresu prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego. Ekspert zewnętrzny Zespołu MS do opracowania zmian przepisów o upadłości osób fizycznych. Ekspert badań Doing Business Banku Światowego. Prawnik rekomendowany w rankingach w zakresie prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego.

tel. +48 12 634 5292

e-mail: k.tatara@tatara.com.pl

Marcin Kubiczek



Doradca restrukturyzacyjny, ekonomista, biegły z zakresu wyceny przedsiębiorstw i niewypłacalności, a także odpowiedzialności karnej menedżerów. Zaangażowany w różnych rolach w szereg postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych spółek z wielu branż. Uczestniczył w inauguracyjnych pre-packach w Polsce; pełnił funkcję nadzorcy sądowego w pierwszym prawomocnie zatwierdzonym układzie w branży OZE. Doradza spółkom giełdowym w zakresie restrukturyzacji

i niewypłacalności. Wykładowca Uczelni Łazarskiego w Warszawie z zakresu upadłości oraz restrukturyzacji, prelegent podczas licznych wydarzeń dla menedżerów. Członek American Bankruptcy Institute w Waszyngtonie oraz Krajowej Izby Doradców Restrukturyzacyjnych. Autor licznych artykułów z zakresu restrukturyzacji i upadłości.

tel. +48 32 308 0000

e-mail: marcin.kubiczek@kubiczekm.com



O wydawcy i partnerach

Fundacja Court Watch Polska



Fundacja
Court Watch
Polska

Fundacja Court Watch Polska jest niezależną organizacją pozarządową monitorującą realizację w Polsce prawa do sądu. Misją Fundacji jest poprawa działania wymiaru sprawiedliwości w Polsce w oparciu o empiryczne dane i obiektywne analizy. Fundacja prowadzi interdyscyplinarne badania we współpracy z polskimi i zagranicznymi ośrodkami naukowymi, rozwija i wdraża rozwiązania usprawniające realizację

prawa do sądu oraz prowadzi działalność edukacyjną. Największym programem badawczym Fundacji Court Watch Polska jest Obywatelski Monitoring Sądów, w ramach którego obserwatorzy Fundacji odwiedzili przeszło 43 000 posiedzeń sądowych. Działalność Fundacji została doceniona w Polsce m.in. przez Polską Radę Biznesu, a jej autorska metodologia jest promowana w innych krajach przez organizacje międzynarodowe.

Kontakt

www: courtwatch.pl
email: info@courtwatch.pl
tel: +48 533 205 014

adres biura:
ul. Moniuszki 5/8
87-100 Toruń

Weil, Gotshal & Manges – Paweł Rymarz spółka komandytowa

The logo for Weil, Gotshal & Manges, featuring the word "Weil" in white, bold, sans-serif font on a green rectangular background.

Weil istnieje od 1931 r. i jest obecnie jedną z najbardziej znanych międzynarodowych firm prawniczych na rynku, która zapewnia kompleksową obsługę prawną klientom instytucjonalnym oraz firmom działającym we wszystkich sektorach gospodarki. W siedemnastu biurach Weil w Europie, Stanach Zjednoczonych i Azji pracuje około 1 100 prawników.

Warszawskie biuro Weil, utworzone w roku 1991, jest jedną z wiodących międzynarodowych kancelarii prawnych na rynku polskim. W warszawskim biurze klientom doradza ponad 75 prawników, w tym polscy radcy prawni i adwokaci, jak również prawnicy posiadający uprawnienia do wykonywania zawodu w Stanach Zjednoczonych. Praktyka warszawskiego biura Weil obejmuje

w szczególności prawo rynków kapitałowych, prawo korporacyjne, fuzje i przejęcia, restrukturyzację i upadłość, prawo bankowo-finansowe, prawo podatkowe, a także rozwiązywanie sporów oraz procesy sądowe i arbitrażowe. Od wielu lat warszawskie biuro kancelarii Weil zajmuje najwyższe miejsca spośród kancelarii prawnych na polskim rynku w rankingach publikowanych przez najbardziej prestiżowe wydawnictwa prawne na świecie, takie jak: „Chambers & Partners”, „The Legal 500” oraz „IFLR1000”, a nasi prawnicy są zaliczani do grona wiodących specjalistów w poszczególnych dziedzinach prawa. W tych rankingach warszawskie biuro Weil jest oceniane jako wiodąca kancelaria w Polsce w zakresie praktyki restrukturyzacji i upadłości.

Kontakt

www: weil.com/locations/warsaw
tel: +48 22 520 4000

Warsaw Financial Center
ul. Emilii Plater 53
00-113 Warszawa

Kancelaria Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego Tataro i Współpracownicy



Kancelaria Prawa Restrukturyzacyjnego i Upadłościowego Tataro i Współpracownicy działa od 2010 r., jako butikowa kancelaria prawna specjalizująca się w prawie restrukturyzacyjnym i upadłościowym, doradzając wszystkim interesariuszom postępowań – wierzycielom, inwestorom, dłużnikom, a także organom postępowania.

Kancelaria doradza w precedensowych i największych projektach na rynku, dbając o najwyższą jakość świadczonych usług. Kancelaria posiada bogate doświadczenie m.in. we wszystkich

dostępnych po 1 stycznia 2016 r. postępowaniach restrukturyzacyjnych (postępowanie sanacyjne, układowe, przyspieszone postępowanie układowe, postępowanie o zatwierdzenie układu), a ściśle specjalizuje się w przygotowanej likwidacji (pre-pack), doradzając m.in. w pierwszym tego rodzaju postępowaniu w Polsce.

Kancelaria została doceniona w niezależnych rankingach, w których jest stale obecna – w tym zwłaszcza w Rankingu Kancelarii Prawniczych Rzeczypospolitej (od 2015 r.).

Kontakt

www.tataro.com.pl

Biuro w Krakowie:
ul. Filipa Eisenberga 11/1
31-523 Kraków
tel./fax: +48 12 634 5292
kancelaria@tataro.com.pl

Biuro w Warszawie:
ul. Bagno 2/69 (Wejście A)
00-112 Warszawa
tel./fax: +48 22 654 6632
warszawa@tataro.com.pl

Kancelaria Kubiczek Michalak Sokół



Kancelaria Kubiczek Michalak Sokół świadczy wyspecjalizowane usługi dla Sądów restrukturyzacyjnych i upadłościowych, zadłużonych przedsiębiorców, wierzycieli uczestniczących w postępowaniach restrukturyzacyjnych lub upadłościowych, a także kadry menedżerskiej. Wspólników Kancelarii wspiera zespół specjalistów, posiadających kompetencje prawne, ekonomiczne i rachunkowo-sprawozdawcze. Kancelaria zrealizowała jak dotąd wiele złożonych

i wymagających projektów restrukturyzacyjnych, uczestnicząc w różnych formach w licznych postępowaniach restrukturyzacyjnych i upadłościowych; począwszy od sporządzania wycen dla potrzeb postępowania upadłościowego (pre-pack), przez doradztwo restrukturyzacyjne i reprezentację procesową dla dłużników i wierzycieli, aż po pełnienie funkcji organów postępowania restrukturyzacyjnych lub upadłościowych.

Kontakt

www.kubiczekm.com

Biuro w Katowicach:
ul. Francuska 34
40-028 Katowice
tel.: +48 32 308 0000
info@kubiczekm.com

Biuro w Warszawie:
ul. Bagno 2/221
00-112 Warszawa
tel. +48 22 122 0250
info@kubiczekm.com

Sekcja Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda



INSTYTUT ALLERHANDA
SEKCJA PRAWA UPADŁOŚCIOWEGO

Sekcja Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda powstała 10 maja 2010 r.

W skład SPU IA wchodzi przedstawiciele wszelkich środowisk prawniczych zaangażowanych w postępowanie upadłościowe i postępowania restrukturyzacyjne oraz teoretycy prawa i ekonomii, tak by owoce pracy sekcji oddawały możliwie pełne i interdyscyplinarne ujęcie praktyki i nauki.

Cele SPU IA wpisują się w misję realizowaną przez Instytut Allerhanda. W szczególności działalność SPU IA obejmuje prowadzenie badań w sferze szeroko rozumianego prawa upadło-

ściowego i restrukturyzacyjnego, działalność dydaktyczną i konferencyjną, opiniodawczą, legislacyjną oraz współpracuje naukowo z innymi jednostkami.

Wewnętrzną strukturę SPU IA tworzą eksperci zawodowo zajmujący się określonymi obszarami tematycznymi z rozległej płaszczyzny prawa dot. niewypłacalności. W ten sposób, w zależności od potrzeb, powoływane są zespoły, które opracowują konkretne projekty. Zasadniczo współpraca w ramach SPU IA budowana jest w oparciu o networking (w tym tematyczne forum internetowe) jej członków oraz cykliczne organizowane zebrania Sekcji.

Kontakt

www.inso.org.pl

Spis wykresów, tabel i infografik

Wykres 1.	Liczba ogłoszonych upadłości i restrukturyzacji firm na kwartał od początku 2016 r.	9
Wykres 2.	Liczba ogłoszonych upadłości konsumenckich na kwartał na tle postępowań dotyczących firm.	10
Wykres 3.	Średni czas w miesiącach rozpatrywania spraw w przedmiocie ogłoszenia upadłości.	11
Wykres 4.	Liczba spraw po ogłoszeniu upadłości (GUp) pozostających w toku na koniec roku.	11
Wykres 5.	Pokrycie wpływu spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych w poszczególnych sądach.	13
Wykres 6.	Załatwienia w 2018 r. na 1 sędziego.	13
Wykres 7.	Obciążenie (pozostałość + wpływ w 2018) na 1 orzecznika (sędziego, asesora i referendarza).	14
Tabela 1.	Liczba wniosków złożonych w poszczególnych sądach upadłościowych w 2018 r. i w latach 2016-2018.	19
Mapa 1.	Rozkład wniosków o pre-pack w poszczególnych sądach upadłościowych.	20
Tabela 2.	Liczba wniosków i średnie wartości zaproponowanych w pre-packach cen wg branży dłużnika.	21
Wykres 8.	Rodzaj aktywów, których dotyczyły wnioski o zatwierdzenie warunków sprzedaży (n=127).	21
Wykres 9.	Liczba wniosków z podziałem ze względu na różnicę zaproponowanej ceny i wartości aktywów będących przedmiotem wniosku.	22
Infografika 1.	Wartość wniosków i transakcji.	23
Wykres 10.	Skuteczność pre-packów wg typu wnioskodawcy w latach 2016-2018 (tylko sprawy, w których sąd zatwierdził wniosek o upadłość).	27
Wykres 11.	Skuteczność pre-packów w zależności od zastosowania lub nie dyskonta w proponowanej cenie (tylko sprawy, w których sąd zatwierdził wniosek o upadłość).	28
Infografika 2.	Lejek transakcji zainicjowanych wnioskami z art. 56h z lat 2016-2018 (stan na połowę 2019 r.).	28
Wykres 12.	Relacja wysokości ceny zaproponowanej we wniosku o zatwierdzenie warunków sprzedaży do czasu rozpatrzenia wniosku o ogłoszenie upadłości.	31
Wykres 13.	Czy sąd zatwierdził pre-pack w zależności od tego czy wpłacono cenę zakupu? (N=98)	32
Wykres 14.	Średnia długość poszczególnych etapów przygotowanej likwidacji (pre-pack) od dnia złożenia wniosku o upadłość do zawarcia umowy sprzedaży wyrażona w dniach.	35
Tabela 3.	Średnia długość rozpatrywania wniosków o ogłoszenie upadłości, do których załączony był wniosek o pre-pack w poszczególnych sądach upadłościowych wyrażona w dniach.	36
Tabela 4.	Liczba wniosków o zatwierdzenie układu częściowego, które wpłynęły do poszczególnych sądów wg ich siedziby.	41
Wykres 15.	Podział wniosków ze względu na to, czego dotyczyło kryterium wyodrębnienia wierzytelności.	42
Wykres 16.	Czy sąd zaakceptował sposób wyodrębnienia wierzytelności?	43
Wykres 17.	Czy sąd zatwierdził układ częściowy?	44
Infografika 3.	Nowelizacja Prawa upadłościowego i Prawa restrukturyzacyjnego.	48
Infografika 4.	Zmiany w przygotowanej likwidacji.	50

Wykaz skrótów

- pr. up. – Prawo upadłościowe – Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. (Dz.U. 2003 nr 60 poz. 535 z późn. zm.)
- pr. r. – Prawo restrukturyzacyjne – Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. (Dz.U. z 2015 r. poz. 978 z późn. zm.)
- k.c. – Kodeks cywilny – Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z późn. zm.)
- k.p.c. – Kodeks postępowania cywilnego – Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. (Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296 z późn. zm.)
- k.p. – Kodeks pracy – Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. (Dz. U. 1974 nr 24 poz. 141 z późn. zm.)





Fundacja
Court Watch
Polska

Weil



KANCELARIA PRAWA
RESTRUKTURYZACYJNEGO
I UPADŁOŚCIOWEGO
TATARA I WSPÓŁPRACOWNICY



KUBICZEK MICHALAK SOKÓŁ



INSTYTUT ALLERHANDA
SEKCJA PRAWA UPADŁOŚCIOWEGO

ISBN 978-83-948151-5-8



9 788394 815158 >

