



Prawna Ochrona Marki

Transkrypt podcastu #020

Upadłość firmy - co należy wiedzieć, kiedy wpadniesz w problemy finansowe

27 sierpień 2018 r.

Opis odcinka: <https://znakitowarowe-blog.pl/020>

Witam Cię bardzo serdecznie.

Ja nazywam się Mikołaj Lech, a to jest mój podcast pod tytułem Prawna ochrona marki. Odcinek dwudziesty.

Jako rzecznik patentowy opowiem Ci jak możesz zapewnić swojej marce silną ochronę prawną oraz dlaczego jest to takie ważne. Dowiesz się również jakich błędów jako przedsiębiorca powinieneś unikać. Ten podcast jest także uzupełnieniem wiedzy, którą dzielę się na moim blogu pod adresem znakitowarowe-blog.pl.

Cześć! W dzisiejszym odcinku moim gościem będzie adwokat Jakub Ostrowski, który na co dzień zajmuje się prawem upadłościowym i restrukturyzacyjnym. Najprościej mówiąc, trafiają do niego firmy, które z różnych powodów nie są w stanie na bieżąco obsługiwać swoich zobowiązań. Mój gość dzieli się wiedzą na swoim blogu pod adresem Upadloscspolkizoo.pl. I troszkę zdążyliśmy się poznać przez tę blogową twórczość.

Zdaję sobie sprawę z tego, że na początku swojej drogi biznesowej nikt nie myśli o tym, że może mu się nie udać. Słuchanie więc o tym, co dzieje się, kiedy firma bankrutuje, może być w jakiś sposób dla Ciebie niekomfortowa. Tylko że upadek firmy jest tak naprawdę częścią ekosystemu gospodarczego. Myślę, że każdy przedsiębiorca powinien mieć przynajmniej takie ogólne pojęcie o tym, co zrobić, gdy wpadnie w problemy finansowe albo takie problemy będzie miał jego kontrahent, który nie chce albo nie może zapłacić zaległej faktury.

Z naszej rozmowy dowiesz się wielu przydatnych informacji, np. o upadłości konsumenckiej, a w szczególności, kiedy jest ona absolutnie niedopuszczalna. Porozmawiamy również o postępowaniu upadłościowym przedsiębiorstwa oraz kiedy bezwzględnie trzeba złożyć ten wniosek o upadłość. Będziemy rozmawiać o tym, jak przez drobny błąd formalny możesz ustawić się na szarym końcu kolejki do zaspokojenia się z majątku upadającej firmy. Co ciekawe, mecenas Ostrowski powie o pewnym skutecznym sposobie na zmuszenie dłużnika do zapłaty zaległej faktury oraz o tym, jak przestępcy kradną, wykorzystując spółkę z o. o. i jak nie stać się ich ofiarą. Mecenas Ostrowski opowie również o tym, jak posiadanie zarejestrowanego znaku towarowego może pomóc upadającej spółce oraz dlaczego nabycie nieruchomości od syndyka jest bezpieczniejsze niż kupno mieszkania na wolnym rynku. Nie przedłużając, zachęcam Cię do wysłuchania naszej rozmowy.

Witam Cię Jakubie w moim podcaście. Bardzo dziękuję, że znalazłeś dla mnie czas. Jesteśmy u Ciebie w kancelarii, więc musiałeś odstawić swoje obowiązki na rzecz rozmowy ze mną.

Witam, dziękuję za zaproszenie. Na biurku jest trochę dokumentów i jestem w trakcie pracy, ale niesamowita przyjemność, żeby spotkać się z Tobą i porozmawiać.

Bardzo mi miło. Zacznijmy od początku. Powiedz naszym słuchaczom, kim jesteś i czym zajmujesz się zawodowo.

Po pierwsze jestem adwokatem. To jest mój macierzysty zawód i to, co zawsze chciałem robić. Natomiast oprócz zawodu adwokata wykonuję również zawód doradcy restrukturyzacyjnego – ciężkie słowo dla wielu, w wielkim skrócie jest to osoba, która zajmuje się wszelakiego rodzaju upadłościami i restrukturyzacjami.

Doczytałem, że od kilku lat jest możliwość ogłoszenia również upadłości konsumenckiej. Na czym ona tak naprawdę polega, jakie wymogi trzeba spełnić, aby z tej możliwości móc skorzystać?

Możliwość ogłoszenia upadłości konsumenckiej pojawiła się formalnie w Polsce tak naprawdę od 2012 r. W mojej ocenie ustawa, która wtedy obowiązywała, w żadnym racjonalnym zakresie nie dawała możliwości zwykłym obywatelom, którzy popadli w długi przez czy to swoją winę, czy przez

Czy zdarzenia niezależne od nich, by z tego korzystali, ponieważ przesłanki, które wtedy obowiązywały, były bardzo wygórowane i niestety dwie, trzy osoby rocznie korzystały z tej upadłości. Statystyk dokładnych nie znam. Natomiast o otwarciu upadłości konsumenckiej tak naprawdę możemy mówić od 2015/2016 r., kiedy to te przesłanki zostały dostosowane do polskich realiów, do możliwości gospodarczych naszych konsumentów w Polsce. Bo musimy wiedzieć, że w każdym kraju jest troszeczkę inaczej, moralność społeczna jest nastawiona na zaciąganie zobowiązań. Aktualnie nowelizacja przepisów o upadłości konsumenckiej jest w trakcie prac, nie będziemy o tym mówili, bo to zdarzenie przyszłe i niepewne.

Natomiast na dzień dzisiejszy, żeby ogłosić upadłość konsumencką, to po pierwsze taka osoba musi nie prowadzić działalności gospodarczej – to wymóg podstawowy. Czyli potocznie mówiąc, musi być konsumentem, zwykłą osobą, która jest zatrudniona na etacie bądź w jakikolwiek inny sposób zarabkuje, ale na pewno nie prowadzi działalności gospodarczej. Kolejną przesłanką jest to, że musi być niewypłacalna, czyli nie jest w stanie poradzić sobie z normalnymi długami, normalnymi zobowiązaniami, które zostały przez nią zaciągnięte albo w inny sposób zostały one na nią nałożone. Bo musimy tu też powiedzieć o wszelkiego rodzaju poręczeniach, które funkcjonują w obrocie. To są podstawowe rzeczy, natomiast jeśli chodzi o szczegóły, to każda sytuacja jest inna. I sąd, badając podstawy ogłoszenia upadłości konsumenckiej, zwraca uwagę na szereg rzeczy, poczynając od statusu danej osoby, skąd się wywodzi, z jakiego tytułu powstało to zadłużenie, na jaki cel zostały te środki przeznaczone.

Czytając u Ciebie jeden z artykułów, napisałeś, że jeżeli ten dłużnik z własnej nieodpowiedzialności całkowicie roztrwoił swój majątek czy wziął kolejne chwilówki na spłatę poprzednich kredytów, to wcale nie jest takie pewne, że ta upadłość zostanie ogłoszona.

Absolutnie. Aktualnie obowiązuje taki przepis, który stanowi o tym, że nie ogłasza się upadłości konsumenckiej wobec osoby, która stała się niewypłacalna na skutek właśnie swojej niefrasobliwości, niedbalstwa. Oznacza to, że jeżeli zaciągasz długi, wiedząc, że nie jesteś w stanie ich spłacić, zaciągasz kolejne długi, aby spłacić te stare, a nie ma możliwości, że za chwilę uzyskasz jakieś środki, nie ma wizji tego zarobkowania na przyszłość, to znaczy, że nieodpowiedzialnie zarządzasz swoim budżetem, swoim portfelem finansowym. I to może stanowić dla sądu pełną podstawę, aby uznać, że w tamtym momencie, w chwili zaciągania tego kolejnego zobowiązania nie byłeś w stanie zapłacić za poprzednie i powinieneś to przewidzieć. Dlatego sąd nie daje Ci tego dobrodziejstwa w postaci oddłużenia, uznając, że doprowadziłeś do swojej niewypłacalności albo ją zwiększyłeś na skutek swojej nieodpowiedzialności.

Czyli osoby, które wpadły w pętlę długów i zaciągają kolejne chwilówki, żeby w jakiś sposób poprawić tę swoją sytuację, dyskwalifikują się od razu?

Nie dyskwalifikują się w stu procentach. Musimy wiedzieć, czy te chwilówki były zaciągane na podwyższenie swojego standardu życiowego czy to było jednak, jak często się zdarza, leczenie, ratowanie życia czy nawet pomoc rodzinie w kwestiach medycznych. Więc tu wszystko jest brane pod uwagę przez sąd i w takim postępowaniu, jeżeli mówimy o każdym zobowiązaniu, każdym długu, to dłużnik musi wyjaśnić, kiedy je zaciągnął, skąd się to zadłużenie wzięło i na co przeznaczył środki. Powiem kolokwialnie, jeśli był tu hulaszczy tryb życia, to nie ma możliwości, aby racjonalny sąd ogłosił taką upadłość.

Czy mógłbyś podać przykład modelowej osoby fizycznej, która kwalifikuje się do upadłości w tej formie?

Bardzo często mam do czynienia z takimi sytuacjami. Osoba pracująca, zarabiająca, jest zatrudniona na pełny etat, ma wysokie wynagrodzenie, jej status społeczny jest średni bądź średni plus, funkcjonuje w obrocie gospodarczym, zaciąga kolejne zobowiązania, wie o tym, że może je spłacić. I obiektywnie sytuacja w stu procentach pozwala na to, aby je spłaciła. Natomiast z przyczyn niezależnych od niej upadłość firmy albo jakaś choroba, jej status z powodu utraty pracy całkowicie się zmienia. W mojej ocenie jest to modelowa sytuacja do tego, aby skorzystać z instytucji upadłości konsumenckiej. I wtedy ma się miano takiego uczciwego dłużnika. Nie zaciągnąłem tych zobowiązań, nie przeznaczyłem ich na zakup jakiegoś lepszego sprzętu AGD czy samochodu, a z przyczyn niezależnych ode mnie stało się tak, że nie jestem w stanie tego teraz spłacać i jestem niewypłacalny.

Jak w ostatnich latach wygląda ilość takich upadłości w liczbach?

Widzimy tendencję coraz wyższą. Miesiąc w miesiąc jest coraz więcej zgłaszanych upadłości konsumenckich i równoległe z tym idzie również ilość upadłości ogłaszanych. Natomiast z uwagi na ilość tych wniosków konsumenckich w mojej ocenie sądy coraz bardziej weryfikują status takiego konsumenta. Cofając się rok czy dwa lata wstecz, te upadłości były rozpoznawane szybciej. I osoba, która nie do końca była uczciwa w tym, co mówiła, dostawała tę upadłość. Natomiast w tym momencie z uwagi na to, że sądy mają już doświadczenie w orzekaniu, coraz bardziej weryfikują dokładnie, szczegółowo danego konsumenta i wzrasta także o wiele liczba oddalonych takich wniosków. Na dzień dzisiejszy nie znam statystyk, natomiast jestem pewny i przekonany, że one z dnia na dzień wzrastają.

I to wynika z tego, że ludzie są coraz bardziej świadomi, a nie, że jest tak źle.

Na pewno ludzie są bardziej świadomi i przekonują się do tego, że zaciągnięcie długów, komornik to nie jest już koniec ich funkcjonowania w obrocie gospodarczym. Że jest narzędzie prawne, które pozwoli im wyjść z tej sytuacji i rozpocząć wszystko na nowo. To dokładnie jest tak zwany nowy start. Niestety, musimy pogodzić się czy to z utratą majątku, czy to z całą procedurą upadłościową, która nie do końca jest łatwa dla takiego konsumenta, ale na samym końcu jest ten oczekiwany efekt w postaci planu spłaty albo od razu oddłużenia.

Rozumiem, że czy to syndyk, czy inna osoba, która będzie ten majątek spieniężać, cała idea tego polega na tym, że taki dłużnik wyzbywa się w tym momencie całego majątku, zostaje z niczym, ale też nie będzie miał długów.

Dokładnie tak. W postępowaniu konsumenckim jest wyznaczana osoba syndyka i jego głównym zadaniem jest likwidacja majątku danego konsumenta, wobec którego została taka upadłość ogłoszona. Oczywiście sprzedaż jest prowadzona na wolnym rynku przy zachowaniu wszelakich standardów, natomiast na samym końcu efekt jest taki, że po spieniężeniu całego majątku, po spłaceniu wierzycieli, oczywiście z tego spieniężonego majątku, konsument dostaje „przepustkę”, ja to tak nazywam, i sąd rozpoznaje jego wniosek albo o ustalenie planu spłaty albo od razu o oddłużenie. Natomiast nawet ustalając plan spłaty, która aktualnie może wynosić maksymalnie trzy lata, na samym końcu, jeżeli dłużnik rzetelnie wykonywał plan spłaty, jest umorzenie zobowiązań, które nie zostały spłacone. Czyli sąd umarza wszystkie długi.

Czyli w tym przypadku taka osoba nie ma majątku, bo chyba nie może mieć, jeżeli zakładamy, że te długi były większej wartości niż majątek, który taki dłużnik posiadał. Natomiast przy założeniu, że wszystko skończyło się dla niego w tej formie, nie ma majątku, ale też nie ma długu i zaczyna od zera.

Dokładnie tak, nie ma żadnego bagażu w postaci jakichś niespłaconych zobowiązań, tylko może wyjść na rynek, pójść do pracy, żaden komornik nie zajmie mu wynagrodzenia, żadne firmy windykacyjne nie będą go ścigać.

Chciałbym przejść do postępowania upadłościowego, ale w kontekście przedsiębiorców. Co dzieje się w sytuacji, gdy nie wypłacalna staje się osoba fizyczna, ale prowadząca działalność gospodarczą?

Nie mamy tu odrębnego postępowania. Definicja zawarta w kodeksie cywilnym jest jedna i zarówno przedsiębiorca jednoosobowy, czyli zwykła osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, jak również i spółki, czy osobowe, czy kapitałowe, podlegają takim samym przepisom. Nie ma tu rozróżnienia, więc procedura dla przedsiębiorców jest jednolita. I nie patrzemy tu na to, czy to jest spółka z o. o., czy to przedsiębiorca jednoosobowy, przepisy mają takie samo zastosowanie.

Gdybyś mógł w kilku słowach powiedzieć, jak wygląda to postępowanie upadłościowe w przypadku przedsiębiorców?

Na samym początku zaznaczę, że jest zupełnie inny cel tego postępowania niż w postępowaniu konsumenckim. Postępowanie konsumenckie ma na celu oddłużenie. I to jest główne założenie wprowadzenia tej ustawy do naszego systemu prawnego. Po prostu konsument ma wyjść oddłużony, zacząć życie finansowe na nowo. Natomiast jeżeli mówimy tu o przedsiębiorcy, to głównym celem jest jak największa spłata wierzycieli. Niestety w Polsce jeszcze jest taka świadomość przedsiębiorców, że oni nie powinni zabezpieczać od razu swoich kontrahentów. Absolutnie nie. To świadomość powinna się zmienić. Na zachodzie jest to widoczne, można przeczytać o tym w wielu opracowaniach. Prowadząc biznes, jesteś odpowiedzialny za cały obrót gospodarczy. Jeżeli już widzisz, że w Twojej firmie dzieje się źle, powinieneś też wiedzieć, że są narzędzia prawne do tego, żeby nie tyle ogłosić upadłość i wymiksować się z tego, a zabezpieczyć Twoich kontrahentów, Twoich pracowników czy inne instytucje publiczne, które odzyskają większość swoich utopionych w tej firmie pieniędzy.

Z tego, co wyczytałem na Twoim blogu, to jeżeli chodzi o spółki kapitałowe, to najczęściej są spółki z o. o.

Mamy największą ilość spółek z o.o., jeśli chodzi o nasz polski system i możliwości prowadzenia działalności w formie spółki, więc jest to najszersza, największa grupa przedsiębiorców, czyli spółki z o.o., atrakcyjne z wielu względów. Większość, jeżeli chodzi o upadłości, to są spółki albo z ograniczoną odpowiedzialnością, albo właśnie jednoosobowej przedsiębiorcy.

W którym momencie przedsiębiorca prowadzący tę spółkę z o. o. powinien pomyśleć o rozpoczęciu postępowania upadłościowego? W jakich okolicznościach powinien już realnie o tym myśleć czy podjąć konkretne kroki?

To wszystko uzależnione jest od skali, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza. Ja nie wyobrażam sobie dużej firmy produkcyjnej, produkcyjno-handlowej zatrudniającej powyżej 50 pracowników, oczywiście z pełną księgowością, bo taki jest wymóg dla spółek z o. o., bez dyrektora finansowego, który ma nad tym wszystkim właśnie panować, pilnować. Ludzie śmieją się ze wskaźników, że to jest tylko na papierze, że liczy się tylko i wyłącznie gotówka w kasie i na rachunku bankowym. Nieprawda. Te wskaźniki ktoś wymyślił, one przedstawiają naprawdę realne możliwości danej firmy w pewnym okresie i w pewnych realiach. Dlatego pilnowanie tego jest bardzo ważne. Trzeba dużo, dużo wcześniej pomyśleć o pewnych inwestycjach, o stopach zwrotu, o zagrożeniach. To są bardzo ważne rzeczy w podejmowaniu decyzji, w prowadzeniu biznesów. Natomiast ja mam cały czas wrażenie, że polscy przedsiębiorcy jednak nie do końca tego pilnują i liczy się pierwszy zysk. Ten pierwszy zysk jest najgorszy. Widzimy go od razu, czujemy go w kieszeni, natomiast nie zdajemy sobie sprawy z konsekwencji.

Podam przykład, który występuje w obrocie gospodarczym, a mianowicie roboty budowlane. Firma, inwestor zleca. Generalny wykonawca podejmuje się pewnego zlecenia, oczywiście do tego zatrudnia podwykonawców, jest rozliczany z inwestorem, jest zatrzymywana kaucja. Na końcu okazuje się, że jego zysk został faktycznie wyliczony na poziomie kaucji, i te 5-10% to już nieważne, jest zatrzymywany na poczet kaucji, natomiast to u niego miało stanowić właśnie jego zarobek. W sytuacji, kiedy on zrobi wszystko prawidłowo, wywiąże się w pełni z umowy, to jeszcze jakoś będzie funkcjonował, bo to, co mu wpłynie, to odda pracownikom, podwykonawcom. I wychodzi na zero. Natomiast wyobraźmy sobie sytuację, że jednak nie, nie oddajemy pełnej kaucji, że inwestor mówi, że są wady, trzeba coś naprawić i już robi nam się dziura w kieszeni bądź kara umowna. I tego przedsiębiorcy w zakresie robót budowlanych bardzo często nie widzą, że pewne rzeczy okazują się dopiero po całej inwestycji, po kilku, kilkunastu latach.

Wiem o tym, że w którymś momencie jest obowiązek zgłoszenia wniosku o upadłość. Powiedz coś więcej na ten temat albo co stanie się, jeżeli takie okoliczności wystąpią, w których należałoby taki wniosek złożyć, a jednak ten wniosek w terminie nie zostanie złożony.

Podstawowa zasada dla małych przedsiębiorców, czy to jednoosobowych, czy to małych spółek, jest taka, że w sytuacji, gdy spółka jest niewypłacalna, czyli nie obsługuje swoich długów, ma niezapłacone faktury, których termin płatności minął o tydzień, dwa, trzy czy miesiąc, już powinna reagować, analizować, czy jest w stanie pozyskać za chwilę jakieś środki finansowe, żeby to spłacić. Jeżeli nie ma wizji i chce tylko budować swoją firmę, że może pozyska nowe finansowanie, to absolutnie już w tym momencie należałoby rozważyć złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości. Oczywiście to są podstawowe przesłanki. Dla dużych podmiotów jest przesłanka przewartościowania majątku nad zobowiązaniami, ale myślę, że to jest zbyt szczegółowe, żeby o tym mówić. Najważniejsze to pilnowanie swoich wymaganych zobowiązań i przekładanie ich na wartość swojego majątku i na możliwości finansowe.

Mnie to zastanawia w ten sposób, że my, pracując w branży budowlanej, wykonaliśmy usługę, zbudowaliśmy most i nam nie zapłacono. I nie jesteśmy w stanie do jakiegoś czasu zapłacić naszym pracownikom. To jest sytuacja, kiedy trzeba już o tym myśleć, czy np. taki przedsiębiorca powinien w tym momencie albo wziąć kredyt, albo postanowić zdobyć jakieś nowe zlecenie, aby trochę tę dziurę zakopać. Chodzi mi o to, aby zlokalizować ten moment, kiedy przedsiębiorca powinien pomyśleć o tym, że trzeba już podjąć konkretne kroki, a nie chwytać się tego, że a może uda mi się miesiąc wytrzymać i zdobyć nowe zlecenie.

Każdy przedsiębiorca musi ocenić indywidualnie swoje możliwości. Jeżeli nie zostało mu zapłacone wynagrodzenie za wykonanie pewnych rzeczy, usług, sprzedaż towarów i on dalej nie ma w obrocie na spłatę swoich zobowiązań, to musi wiedzieć, czy ma możliwość pozyskania kredytu, którym obsłuży swoje długi, ale ten kredyt również będzie mógł czymś obsłużyć, czy nie, czy to jest koniec. Czy po prostu bez uzyskania wynagrodzenia, które mu ktoś zalega, nie jest w stanie dalej funkcjonować w obrocie. Jeżeli mamy taką sytuację, to zaciąganie kolejnych długów do niczego nie doprowadzi. Doprowadzi jedynie do tego, że kolejny podmiot będzie miał niespłacone zobowiązania, że powstanie kolejny wierzyciel, kolejne roszczenie i coraz większa dziura w kieszeni.

Jaki jest termin na złożenie wniosku na upadłość?

Teraz ustawa stanowi o 30 dniach od zaistnienia stanu niewypłacalności.

Który jest kwestią ocenną.

Bardzo płynną, ocenną, uzależnioną od wielu okoliczności, czy to struktury majątku, czy właśnie możliwości finansowania. Natomiast jest przesłanka domniemania. Jeżeli dany przedsiębiorca nie wykonuje, czyli nie spłaca swoich faktur wymaganych powyżej trzech miesięcy, to z góry przyjmujemy, że jest on niewypłacalny. To jest dla nas wyznacznik. Natomiast przedsiębiorca, który chciałby się bronić przed takim zarzutem, musiałby obalić to i pokazać, że będzie miał pieniądze, ma je, a nie płaci, ponieważ nie uznaje danej wiarygodności. Bo bardzo często w obrocie występują takie sytuacje, że ktoś od kogoś chce zapłaty, natomiast druga strona kwestionuje to co do zasady czy co do wysokości, więc wtedy mamy zupełnie odmienną sytuację.

Mówisz o tym, że jest te 30 dni, a co w przypadku, kiedy to zostanie przekroczone i w tym wyznaczonym terminie ten wniosek nie zostanie złożony? Co grozi takiej osobie?

Przedsiębiorca odpowiada zarówno na płaszczyźnie karnej, jak i cywilno-gospodarczej. Jeżeli chodzi o kodeks karny, jest grupa przepisów, która stanowi o tym, że przedsiębiorca, który jest zagrożony nawet upadłością, a wyprowadza majątek, nie składa wniosku o ogłoszenie upadłości, podlega odpowiedzialności. Druga grupa przepisów dotyczy odpowiedzialności gospodarczo-cywilnej. Są to przepisy z zarówno prawa upadłościowego, jak i z kodeksu spółek handlowych. I tutaj można się, że tak powiem, doprosić orzeczenia zakazu prowadzenia działalności gospodarczej bądź w przypadku spółki z o.o. przeniesienia odpowiedzialności ze spółki na odpowiedzialność osobistą członków zarządu z okresu, kiedy powstało dane zobowiązanie. Więc ja tu bardzo szczegółowo uczulam przedsiębiorców, że to nie jest tylko, że ktoś ma rozdzielność z małżonką, nie ma nic na sobie i jest bezpieczny, absolutnie nie, jest szereg innych instrumentów prawnych, które wykorzystują wierzyciela, aby taką osobę w jakiś sposób ukarać za to.

Z tego, co wiem, ten wniosek o upadłość może złożyć nie tylko dłużnik, ale też wierzyciel.

Bardzo często, kiedy nie pomagają wszelkiego rodzaju wezwania do zapłaty, procedura windykacyjna, to jednym z możliwości odzyskania długów jest złożenie przez wierzyciela wniosku o ogłoszenie upadłości swojego kontrahenta, który nie płaci. Teraz musimy wiedzieć, że ten wniosek o ogłoszenie upadłości nie może być zgłoszony specjalnie, nie może być w celach konkurencji, musi być to niepłacone zobowiązanie, na wszelaki sposób próbujemy zwindykować daną osobę, więc jeżeli nie ma innej możliwości, to składamy wniosek o ogłoszenie upadłości.

Czy w praktyce sama groźba złożenia takiego wniosku jest skutecznym straszakiem?

Bardzo skutecznym dla określonego przedsiębiorcy. Myślę, że zostanie uwzględniony od razu i powinien być. Natomiast często przedsiębiorcy bagatelizują to, a później cały obrót gospodarczy na tym cierpi.

Czy to jest tak, że tylko wierzyciel i dłużnik mogą złożyć ten wniosek? Bo wspomniałeś o tym, że to nie może szkodzić konkurencji. Czy zdarza się tak, że też konkurent z branży, wiedząc o jakichś kłopotach finansowych?

Zdarzało się wcześniej, natomiast od zmiany przepisów w 2016 r. jest możliwość dochodzenia bezpośrednio o odszkodowania, oczywiście wcześniej też była, natomiast teraz jest to łatwiejsze. Mamy coraz większe poczucie prawa też wśród firm, które chcą chronić swoje przedsiębiorstwo i oczywiście zdarzają się takie sytuacje, natomiast coraz mniej.

Czy sąd po złożeniu takiego wniosku może nie zgodzić się na upadłość?

Oczywiście. To, że dany podmiot, przedsiębiorca jest niewypłacalny, to nie znaczy, że dostanie upadłość. Absolutnie nie. Do ogłoszenia upadłości większe znaczenie ma, jeśli przedsiębiorca jest niewypłacalny, jego majątek. Bo nikt nie zapłaci za to postępowanie upadłościowe. Nie ma możliwości, żeby budżet państwa czy ktoś wyjął z kieszeni i zapłacił za samo postępowanie upadłościowe. Są to duże koszty, bo zarząd jest odbierany, jest przekazywany w ręce syndyka, syndyk ma oczywiście wynagrodzenie, jest sztab ludzi do tego, żeby to postępowanie przeprowadzić, mnóstwo dodatkowych opłat. Bo ten podmiot cały czas musi funkcjonować. Oczywiście jego funkcjonowanie jest nastawione na jego likwidację, żeby zlikwidować cały majątek, ale te wszystkie czynności kosztują. I tylko i wyłącznie w postępowaniu za przedsiębiorców możemy zasilić się właśnie majątkiem. Czyli mamy majątek, w jakiejś części on idzie na pokrycie kosztów tego postępowania, natomiast w pozostałej części jest on oddawany wierzycielom, bo to oni są tak naprawdę, przynajmniej mają być, uprzywilejowani w tym postępowaniu upadłościowym.

Czyli w sytuacji, kiedy przedsiębiorca ma jakieś realne drogi wyjścia z tego zadłużenia, ze spłacania swoich zobowiązań, to sąd będzie wskazywał, co on może zrobić?

Nie, absolutnie nie, sąd woli przedsiębiorcy, w sytuacji kiedy złoży wniosek wierzyciel, nie będzie badał, sąd będzie badał podstawowe dwie rzeczy: czy jest niewypłacalny w rozumieniu przepisów prawa upadłościowego, a po drugie czy jego majątek wystarczy na koszty postępowania. Jeżeli sąd uzna: jesteś przedsiębiorco niewypłacalny, nie regulujesz swoich wymagalnych zobowiązań, nie płacisz za faktury, nie płacisz pracownikom, nie płacisz ZUS-u i Twój majątek wystarcza na pokrycie kosztów postępowania, to sąd nie będzie pytał przedsiębiorcy, czy przedsiębiorco, chcesz, żebyśmy ci ogłosili upadłość, czy nie. Sąd wtedy te upadłość ogłosi.

Jak można liczyć wartość tego całego postępowania? Od czego to zależy? Domyślam się, że jeżeli spółka ma ogromny majątek, to ktoś musi ją wycenić, czyli koszty osoby, która to ocenia.

To jest tylko jedna pozycja z całego preliminarza wydatków, jakie powstają w postępowaniu upadłościowym. Szeroko pojęte koszty związane z zarządzaniem i likwidacją masy upadłości. Masa upadłości to są wszystkie składniki majątku, czyli cały majątek i wszystkie koszty związane z zarządzaniem i likwidacją, sprzedaż tej masy upadłości, koszty postępowania. Jest to bardzo szeroki katalog, do późnej nocy nie byłbym w stanie wymieniwać, jakie mogą powstać koszty w danym postępowaniu, to wszystko zależy od tego, czym zajmuje się dana spółka. Zupełnie inaczej będziemy likwidowali sklep spożywczy z niewielką częścią pozostałego asortymentu i zupełnie inaczej będziemy likwidowali fabrykę tytoniu czy przetworów owocowych. Więc te koszty są uzależnione tylko i wyłącznie od tego, jakie to jest przedsiębiorstwo, jaka jest jego skala i co trzeba zrobić, żeby sprzedać cały majątek.

Czyli jeżeli sąd zobaczy, że majątek chociażby w postaci nieruchomości jest bardzo duży, to tak naprawdę może się bez problemu zgodzić na ogłoszenie tej upadłości, widząc, że to jest masa upadłościowa, z której można się zaspokoić.

Oczywiście jeżeli ten majątek nie będzie zabezpieczony hipotecznie, bo jeżeli hipoteki będą przewyższały wartość tej nieruchomości, to niestety za dużej wartości ten majątek wtedy dla innych wierzycieli nie ma.

Aktualnie jestem w trakcie czytania rewelacyjnej książki Kazimierza Turalińskiego Jak kraść? Poradnik złodzieja. Wbrew pozorom to nie uczy, jak kraść, tylko autor, który walczy z tego typu przestępstwami, opisuje, jak ten mechanizm działa. I jednym z takich sposobów jest kupienie starej spółki z o.o., nawet 20-letniej, i później budowanie jej wiarygodności poprzez różnego rodzaju referencje czy stworzenie świetnej strony internetowej. I w tym momencie każdy kontrahent, który przegląda KRS takiej spółki,

„No, spółka działa od lat '90, na swojej stronie internetowej ma szereg referencji, jak taki przedsiębiorca może być niewiarygodny?”. Natomiast można było w tej książce wyczytać m.in. to, że te spółki od początku są tworzone czy kupowane po to, aby w którymś momencie upaść, czyli nabrać zobowiązań, np. w branży budowlanej zleca się podwykonawcom wykonanie pewnych robót budowlanych, a później im się nie płaci. Czy spotkałeś się z tego typu rzeczami, żeby wykorzystywać chociażby spółki z o. o. na dużą skalę po to, aby oszukiwać, i czy takie oszukane osoby później obite wracały na rynek, czy raczej to kończyło się również dla nich końcem przygody z biznesem?

Tak, spotkałem się z takimi sytuacjami. Mamy w obrocie gospodarczym grupę pseudopodsiębiorców, którzy tylko i wyłącznie w sposób przestępczy i nastawiony na oszustwa podchodzą do prowadzenia działalności. Bardzo często odbywa się to w ten sposób, że jest kupowana spółka z jakąś historią, jest czyszczona ta historia, spółka funkcjonuje rok, dwa, trzy na rynku, robi sobie niesamowitą renomę, natomiast na samym końcu, kiedy już każdy z innych przedsiębiorców udzielił kredytu konsumenckiego, kiedy kredyty obrotowe są wzięte, nagle spółka osobowa, w osobach tych, które zarządzały, rozpływa się. Zostaje goły podmiot wyczyszczony, bez niczego. Na szczęście coraz częściej nie kończy się to dobrze dla tych osób, bo nasze organy ścigania stają już na wysokości zadania. Natomiast ten proceder jest bardzo często uprawiany i niestety uczciwi przedsiębiorcy muszą na to uważać, bo konsekwencje dla nich są druzgocące. Uczciwa firma, płacąca podatki, płacąca regularnie swoje zobowiązania, kiedy zostanie oszukana na kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy złotych, wyjmując te pieniądze ze swojego budżetu i wiedząc, że one tam nie wrócą, jest bardzo ciężko, żeby mogła dalej normalnie funkcjonować. I widziałem już takie postępowania, kiedy były składane wnioski o ogłoszenie upadłości, dlatego że ktoś nie zapłacił, ale nie zapłacił nie dlatego, że nie zgodził się z wykonaniem jakości czy dostarczeniem jakiegoś towaru, tylko nie zapłacił, bo oszukał. Niestety, bardzo często mamy z tym do czynienia, dlatego zwracam uwagę na edukację prawną, zabezpieczenia prawne przed podjęciem pewnego rodzaju inwestycji.

Jakie rady dałbyś takiej osobie, na co zwracać uwagę, aby nie dać się oszukać?

Prawne sposoby zabezpieczenia kontraktów to nie na dzisiaj rozmowa, ale to są podstawowe rzeczy. Zadzwonimy do Urzędu Skarbowego, sprawdzimy dany podmiot, jak on funkcjonuje, jeżeli chodzi o podatnika. Nie sprawdzajmy tylko w KRS-ie, czy ten podmiot funkcjonuje, czy jest wpisany. Jeżeli mamy podpisać dużą umowę, pojedźmy do tego KRS-u i sprawdzimy bezpośrednio akta, jak wyglądała struktura tej spółki, jak ona się przekształcała, kto wchodził w zakres organów zarządzających. Natomiast mamy na rynku również wyspecjalizowane wywiadownie gospodarcze i cenię sobie ich pracę, bo coraz wyższe są standardy tego typu usług. I naprawdę przy dużych kontraktach swoim klientom osobiście polecam skorzystać z takich usług.

Czyli jeżeli mamy przykład spółki z o. o., która została kupiona, to sprawdzamy, kto jest w zarządzie, co to są za osoby.

I skąd się tam wzięły i kiedy.

Czy to nie jest czasem pan Mietek spod monopolowego. Bo na tym to polega, że co prawda grozi odpowiedzialność karna, ale wtedy bierze się takie „słupy”, które podpiszą wszystko za przysłowiowe wino, i wtedy można oczywiście dochodzić sprawiedliwości na drodze karnej. Ale co z tego, skoro to nie jest osoba, która tym mechanizmem zarządza.

Oczywiście, mamy też przestępstwa z rodzaju firmanctwa, ale efekt jest najgorszy już zaraz, czyli niezapłacone pewne rzeczy, pieniędzy nie ma w budżecie firmy, bo druga ją oszukała. I co nam po postępowaniu karnym, cywilnym, jeżeli dany przedsiębiorca sam nie jest w stanie funkcjonować, bo ktoś go oszukał. Oczywiście te narzędzia są, trzeba z nich korzystać, natomiast lepiej wcześniej zabezpieczyć się, niż później szukać ratunku w postępowaniach sądowych.

Mam też pytanie w kontekście upadłości przedsiębiorstw. Kto zajmuje się likwidacją spółki, czy to jest tylko syndyk?

Jeżeli chodzi o typowe, klasyczne postępowanie upadłościowe, teraz już nie mówimy „upadłość likwidacyjna”, od 2016 r. to się zmieniło i jest „klasyczna upadłość”, która ma na celu docelowo zlikwidować przedsiębiorstwo. W takim postępowaniu jest wyznaczany syndyk. Jest to organ, który ma za zadanie zarządzać całą masą upadłości i ją tak naprawdę zlikwidować. On samodzielnie tego nie robi. Wszystkie czynności są nadzorowane, kontrolowane przez sędziego komisarza, któremu jest raportowana wszelaka aktywność syndyka w tym postępowaniu i który może zmienić kierunek takiego postępowania. Natomiast głównymi podmiotami w postępowaniu upadłościowym jest właśnie syndyk, który jest na miejscu, który fizycznie likwiduje firmę i ją zarządza, a nadzoruje go sędzia komisarz.

I tym syndykiem może być prawnik z uprawnieniami?

Tak, syndykiem może być prawnik bądź ekonomista z uprawnieniami doradcy restrukturyzacyjnego. Szeroko pojęta nazwa. Mieści się w niej katalog zawodów bądź bardziej funkcji wykonywanych w postępowaniu albo upadłościowym, albo restrukturyzacyjnym. Taka osoba może pełnić funkcje tymczasowego nadzorca sądowego, który jest wyznaczany na etapie postępowania przed ogłoszeniem upadłości, głównie w celu sprawdzenia, czy dane podane we wniosku są prawdziwe. Może pełnić funkcje syndyka. I osobą zarządzającą masą upadłości i zmierzającą do tego, aby zlikwidować to przedsiębiorstwo, jak i również w postępowaniu restrukturyzacyjnym, może być nadzorca sądowy, zarządca. W grupie osób z licencją doradcy restrukturyzacyjnego są osoby, które mogą wykonywać funkcje w postępowaniu zarówno upadłościowym, jak i restrukturyzacyjnym.

Celem tego całego postępowania jest oczywiście zaspokojenie wierzycieli z majątku spółki. Co do takiego majątku się zalicza?

Wszystko zalicza się do takiego majątku. Najprościej mówiąc, nieruchomości, ruchomości, środki pieniężne, wartości materialne, niematerialne, wszystko, co stanowi jakąkolwiek wartość zbywczą, zalicza się do majątku spółki.

Będę ciągnął tu temat, w którym ja siedzę, czyli własność niematerialna, w tym przypadku mogą to być prawa autorskie, częściej to są np. patenty na wynalazki czy kwestie znaków towarowych. W jaki sposób wycenia się tego typu rzeczy? Bo domyślam się, że jeżeli chodzi o nieruchomości, to też są osoby, które się tym stricte zajmują, ale np. ze statystyk, do których ostatnio dotarłem, widać, że najnowsze przedsiębiorstwa albo przedsiębiorstwa w obecnych czasach bardzo często mają tak, że dobra niematerialne w postaci chociażby prawa do marki, prawa do zarejestrowanego znaku towarowego często są więcej warte niż chociażby nieruchomości. Na przykładzie Coca-Coli domyślam się, że bardziej wolałbym przejąć prawa do znaku towarowego niż do wszystkich fabryk, które Coca-Cola ma na świecie. Więc w jaki sposób wyceniane są chociażby nieruchomości, ale też interesuje mnie kwestia znaków towarowych.

Wycena to jest bardzo wrażliwy temat. I ja wykonując funkcje syndyka, zawsze staram się korzystać z pomocy specjalisty w tym zakresie, a mianowicie biegłego w danej dziedzinie, który jest w stanie profesjonalnie sporządzić operat, wycenę, którą następnie przekładam w sądzie i która stanowi dla mnie bazę, ile dany składnik majątkowy jest wart. Oczywiście z zakresu wyceny nieruchomości mamy grupę biegłych, mamy z zakresu wyceny ruchomości, gdzie trzeba już dzielić, czy to są środki transportu, czy jakieś inne maszyny specjalistyczne, bo to też jest bardzo ważne. Natomiast jeżeli pytasz bezpośrednio o znaki towarowe, jak najbardziej też. I od tego są rzeczniczy patentowi, którzy sprawują funkcję biegłych. Są do tych postępowań zapraszani przez syndyków i proszeni o to, aby wycenili dany znak towarowy.

Z tego, co się orientuję, to kwestia wyceny bardzo często zależy od obrotu, od tego, jak ekonomicznie radzi sobie firma, czy od wielu lat ten obrót był coraz mniejszy, czy jedna niezapłacona faktura za dużą usługę tego przedsiębiorcę złamała, więc od tego wszystkiego zależy to, czy ta marka nadal cieszy się dobrą opinią na rynku. Ja np. w swojej praktyce miałem przedsiębiorcę, który w wielu galeriach handlowych w całej Polsce prowadził sklep obuwniczy, natomiast nie wyłapał momentu, kiedy internet zaczął się bardzo dobrze rozwijać i ludzie do niego przychodzili, przymierzali buty, po czym kupowali to samo w internecie dużo taniej. Więc to nie jest tak, że jego marka nagle zaczęła kojarzyć się jakoś negatywnie na rynku, on był nadal bardzo popularny, tylko po prostu przestało mu się bilansować. Koszty w postaci wynajmu tej powierzchni w galeriach, które jak wiemy są drogą

inwestycją, mogą się zwrócić, ale nie muszą, natomiast umowy są często podpisywane na wiele lat. Sytuacja doprowadziła do tego, że w przeciągu kilku miesięcy z świetnie prosperującego biznesu musiał ogłosić upadłość, złożyć ten wniosek o ogłoszenie upadłości. I de facto doszło do sytuacji, że on sprzedawał ten znak towarowy, który na rynku cieszył się bardzo dobrą opinią, konsumentom kojarzył się bardzo dobrze. Z tego, co pamiętam, znalazł nabywcę na znak towarowy, po prostu ktoś miał pomysł rozwijania tej marki dalej w internecie.

Z ostatnich przykładów takich sprzedaży głośnych znaków towarowych pamiętam markę Atlantic, która też de facto kojarzy się konsumentom cały czas dobrze, natomiast wpadła w problemy finansowe w wyniku wojny na Ukrainie. Bodajże w Donbasie mieli swoje centrum dystrybucji i gdy już wpadli w problemy finansowe, to banki wypowiedziały im kredyty i mieli tu duży problem, żeby dalej to prowadzić. I pamiętam, że syndyk wycenił ten znak towarowy na ok. 2 mln zł, natomiast finalnie on został sprzedany po kilku licytacjach za niecałe 950 tys. Jak ten majątek jest sprzedawany? Czy to jest zawsze jakaś licytacja? Od czego to zależy? Powiedzieliśmy, że ktoś wyceni ten znak towarowy, ale jeden raz ktoś nie chce kupić, drugi, trzeci też nie, co się dzieje w tym momencie?

W postępowaniu upadłościowym są formy sprzedaży. Podstawową formą jest forma przetargowa. Doskonale wiemy, że jest to forma skomplikowana, bardzo często odstrasza zwykłych, potencjalnych zainteresowanych od złożenia oferty. Odbywa się w sądzie, wymaga wpłacenia wadium. Dlatego bardzo często syndycy występują o sprzedaż z tzw. wolnej ręki. Jest to o tyle ułatwienie dla nabywców, że można negocjować, można bardziej swobodnie przeprowadzić tę procedurę przed złożeniem oferty, można zweryfikować pewną część majątku, można przeglądać wyceny w zupełnie inny sposób niż to odbywa się w formie przetargowej. Bywa często tak, że są robione dwa, trzy przetargi w sądzie, nie zgłasza się nikt, nie ma żadnego zainteresowania. Jeżeli syndyk dostaje tylko zgodę na sprzedaż z wolnej ręki, nagle jest wysyp ofert, każdy chce rozmawiać, negocjować, sprawdzać i bardzo często cena bywa wyższa niż sprzedaży przetargowej. Dlatego że w przypadku wolnej ręki syndyk gra pierwsze skrzypce, to już zależy od kwestii danej osoby, ale niektórzy są naprawdę dobrymi sprzedawcami. Dlatego polecam przeglądanie ofert, szukanie w gazetach, na portalach internetowych różnego rodzaju zaproszeń do złożenia ofert stosowanych przez syndyków, bo często można nabyć ciekawe rzeczy, nawet w postaci znaków towarowych, o których tu wspominałeś.

Widziałem takie oferty, które pojawiały się na portalu OLX. Można tam wszystko kupić, od skarpetek po znaki towarowe. Weźmy za przykład znak Atlantic, który był wyceniony na 2 mln zł, czy w sytuacji, kiedy jest sprzedaż z wolnej ręki, syndyk sprzedaje każdemu, kto w tym momencie zaproponuje kwotę?

Nie, absolutnie nie. Wydaje mi się, że zanim syndyk dostał zgodę na sprzedaż za cenę ok. 900 tys., o której mówisz, musiało być to poprzedzone wielokrotnymi próbami sprzedaży zarówno w formie przetargowej, jak i z wolnej ręki po cenach wyższych. Opowiem, jak ja to robię. W sytuacji, kiedy nie mogę sprzedać danego składnika majątkowego za cenę oszacowania – bo z taką ceną startuje się w postępowaniu przetargowym, to jest minimalna cena – i uzyskuję zgodę na sprzedaż z wolnej ręki, również próbuję sprzedać dany składnik majątkowy za nie mniej niż 100% oszacowania. Bo ja jestem w stanie dotrzeć do większej grupy ewentualnych, potencjalnych nabywców, tak jak powiedziałaś, OLX, internet to nieograniczone możliwości, można dotrzeć do bardzo dużej grupy ludzi, niekoniecznie tak jak zawiadomienie o przetargu sądowym w gazecie, czy to lokalnej, czy nawet ogólnopolskiej.

Jeżeli chodzi o Atlantic, podejrzewam, że syndyk nie mógł tego sprzedać, wielokrotnie występował o zgody do sędziego komisarza o to, aby obniżyć tę cenę. Oczywiście musiał to poprzeć odpowiednimi dowodami, musiał wskazać, że proszę bardzo, próbowałem to sprzedać za cenę oszacowania, za milion osiemset, za milion pięćset, natomiast nie było chętnych. I bardzo często bywa tak, że jest cena 2 mln, a przychodzi przedsiębiorca i mówi: „Ja w tym momencie to kupię, ale daję milion”. Czyli mamy zaproszenie, wstępną ofertę od przedsiębiorcy. I na samym końcu cenę weryfikuje rynek. Bo to, że mamy wycenę na kwotę 2 mln, 2 mln 200 tys., to nie znaczy, że uda nam się za nią sprzedać. To jest bardzo proste. Liczy się to, ile ktoś chce zapłacić, a nie za ile my chcemy sprzedać.

Jak formalnie wygląda zajęcie prawa do tego znaku towarowego?

To odbywa się przez zgłoszenie syndyka, zawiadomienie organów, czyli Urzędu Patentowego, o ogłoszeniu upadłości i o tym, że taki znak towarowy wchodzi w skład masy upadłości. Ta informacja musi zostać ujawniona, syndyk wciąga znak towarowy na tzw. spis inwentarza, wycenia go i za jakiś czas, jak przejdzie już pewna procedura, przystępuje do sprzedaży.

My spotykamy się właśnie z tym, że mamy przedsiębiorcę, z którym współpracuje nam się dobrze od wielu lat, i nagle dostajemy z Urzędu Patentowego informację, że syndyk zajął ten znak towarowy. I efekt jest taki, że on nie może dysponować tym znakiem, więc gdyby chciał szybko zbyć, to nie za bardzo może w tym momencie. Ale tak dowiadujemy się m.in. o tym, że ktoś ma problemy finansowe. I przyznam się szczerze, że czasami są dość zaskakujące, bo ostatnio mieliśmy przedsiębiorcę, z którym rozmawialiśmy o rejestracji znaku na skalę międzynarodową w Chinach i innych krajach Azji i nagle dostajemy taką informację, że mają takie problemy finansowe, więc już wiedzieliśmy, że dalszych rozmów nie będzie. Zobaczmy, jak ta sprawa dalej będzie się rozwijać. Czy spotkałeś się z taką sytuacją, bo czasami rozmawiam z klientami i zawsze w momencie, gdy chcą zarejestrować znak towarowy, pojawia się pytanie: na kogo? Czy na spółkę? I w tym momencie pojawia się taka sytuacja, że w przypadku upadłości syndyk sprzedaje znak towarowy, pomniejszając zobowiązania spółki, i to dla

półki jest ogromna korzyść. Natomiast czasami przedsiębiorcy rejestrują go na siebie, jako na osobę fizyczną, taka osoba np. jest współnikiem w takiej spółce i spółka tylko korzysta z tego znaku towarowego. Rozumiem, że wtedy syndyk nic nie może zrobić.

Syndyk zajmuje się tylko majątkiem, który należy do upadłego. Jeżeli mówimy tu o ogłoszeniu spółki z o.o. w sytuacji, kiedy jej wspólnik miałby ten znak towarowy i prawa do niego, to syndyk absolutnie go nie zajmie i nie będzie mógł go zlikwidować, czyli sprzedać. Po prostu to nie jest majątek spółki. I syndyk nie ma do niego żadnych praw.

Czyli to jest sposób na to, by zabezpieczyć prawa do marki.

Dokładnie tak.

Podaję, że ludzie boją się kupować majątek z licytacji komorniczych czy od syndyka. Czy to nie jest trochę tak, że jeżeli jest nieruchomości, to można obawiać się, że kupi się ją z jakimiś długami, zobowiązaniami, podobnie ze znakiem towarowym, bo znak może stanowić zastaw kredytów w banku. Czy to jest bezpieczne?

Osobiście uważam, że nie ma bezpieczniejszej formy zakupu niż zakup od syndyka, ponieważ wiele rzeczy dzieje się tu z mocy prawa. Po prostu ustawa stanowi o pewnych rzeczach i syndyk nie ma na to wpływu. Tak jest ze wszystkimi zabezpieczeniami. Jeżeli mówimy tu o znaku towarowym i zastawie na nim, to w sytuacji sprzedaży w postępowaniu upadłościowym nabywca kupuje bez żadnych obciążeń. I to nie wynika z woli kogokolwiek, czy tak dłużnik chce, czy tak chce syndyk, po prostu tak jest. Taki jest przepis prawa, że kupuje się bez obciążeń, czyli nabywca kupuje na 100% wolne od jakiegokolwiek obciążenia czy zastawu – czyli jeżeli mówimy o nieruchomości, to o hipotecę – dany składnik majątku. Dlatego ja zachęcam, bo rynek jest, jaki jest, i często słyszy się o tym, że ktoś coś kupił, a jednak został oszukany, zatajony został stan prawny i nie do końca to było przejrzyste. Natomiast zakup od syndyka jest skutkiem egzekucyjnym. W skrócie, kupuje się tak samo jak od komornika bez żadnych obciążeń, nie odpowiada się za żadne wcześniejsze długi czy za zabezpieczenia, bo zabezpieczenia po prostu wygasają.

Nie można sprzedać prawa do marki, jeżeli to jest znak niezarejestrowany, czyli oznaczenia, którym przedsiębiorca posługuje się na rynku, ale formalnie nigdzie go nie zarejestrował. Czy spotkałeś się z tym, że syndyk, aby zwiększyć de facto majątek takiej spółki, zgłasza taki znak towarowy w imieniu wtedy jeszcze spółki, aby np. po pół roku go sprzedać?

Tak, spotkałem się z taką sytuacją. Było to bardzo duże przedsiębiorstwo. Akurat na terenie województwa lubelskiego i syndyk widząc, że marka jest bardzo mocno wypromowana, jest w niej niesamowity potencjał, widząc grupę zainteresowanych nabywców nie tylko na dane składniki majątkowe, tylko na

całe przedsiębiorstwo bądź jego zorganizowaną część, stwierdził po rozmowach z biegłymi z zakresu wyceny przedsiębiorstwa i z rzecznikiem patentowym, że to jest bardzo dobry ruch. Że trzeba te znaki zarejestrować. Zwiększy się wtedy wartość takiego przedsiębiorstwa i to w konsekwencji przełożyło się na wartość wypłaconych wierzytelności dla zwykłych wierzycieli, dla ludzi, pracowników, którzy mieli tam utopione pieniądze.

Bo to jest tak, że koszt rejestracji znaku towarowego w wersji minimalnej, czyli przy założeniu, że ograniczamy się do jednej klasy, to niecały tysiąc złotych, natomiast ten sam znak po pół roku będzie wyceniany tu przez rzecznika patentowego na 600 tys. zł. Po negocjacjach pójdzie za 400 tys. zł. Czyli samo zainwestowanie tego tysiąca złotych w uzyskanie ochrony spowodowało, że stworzyliśmy majątek warty kilkaset tysięcy złotych, a przy dużych spółkach może być nawet więcej. I cały czas zaskakuje mnie, że są naprawdę duże firmy, które działają bez rejestracji, aczkolwiek tu są raczej wyjątki. Bo duże firmy nie mogą sobie na coś takiego pozwolić, bardziej ci mali, ale są też przedsiębiorcy, którzy nadal są stosunkowo mali, ale już działają na skalę ogólnopolską i uważają, że skoro nie ma obowiązku rejestrowania znaku towarowego, to wcale nie trzeba tego robić, a po rozmowie z Tobą wynika, że skoro sam przedsiębiorca nie wie, to syndyk jego błąd naprawi.

Zgodzę się z Tobą w stu procentach. Nawiążę jeszcze do takiej sytuacji, o której mówiłem na początku, że sąd nie ogłosi upadłości, jeżeli majątek nie wystarczy na koszty postępowania. Każdy skupia się na nieruchomościach, na ruchomościach, na maszynach, na różnych drobiazgach, które znajdują się materialnie w firmie, natomiast często właśnie zarejestrowany znak towarowy podnosi bardzo wartość firmy i to może przełożyć się od samego początku na to, czy sąd ogłosi taką upadłość, czy nie. Dlatego w mojej ocenie odpowiedzialny, tworzący swoją markę i funkcjonujący w obrocie gospodarczym przedsiębiorca powinien takie znaki towarowe rejestrować, o ile jest to przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe. Bo w sytuacji samego handlowego są też rejestrowane, natomiast bardziej tu sobie wyobrażam, że przedsiębiorstwo typowo produkcyjno-handlowe, w mojej ocenie, musi zarejestrować taki znak towarowy, bo to będzie świadczyło o jego odpowiedzialności i e o myśleniu od samego początku o zabezpieczeniu swojej firmy, swoich kontrahentów na wypadek niewypłacalności.

Kto jest w pierwszej kolejności zaspokajany w przypadku bankructwa spółki, gdy mamy np. pozyskane pieniądze ze sprzedaży jej majątku, czy to znaków towarowych, czy nieruchomości? Czy to jest państwo, czyli zobowiązanie np. w stosunku do ZUS-u, Urzędu Skarbowego, czy to są pracownicy, czy dopiero ten typowy wierzyciel, któremu nie zapłacono za pobrany towar?

Mamy aktualnie cztery kategorie wierzytelności. To są cztery grupy podmiotów, które uczestniczą w pozyskaniu tych środków ze sprzedaży składnika majątkowego. I oczywiście, masz rację, jeśli chodzi o państwo, bo tak było do 2016 r. I z uśmiechem to mówię, bo z większości postępowań upadłościowych korzysta tylko Urząd Skarbowy i ZUS, a pozostali przedsiębiorcy niestety byli pozostawieni bez żadnych środków. Aktualnie wygląda to w ten sposób, że w pierwszej kategorii są te osoby, te podmioty, które muszą w pierwszej kolejności dostać. To są pracownicy. W skrócie opowiem o tym, bo to rozbija się o kwestie odszkodowań za wypadek przy pracy, za rentę, natomiast jest to grupa pracowników z wyłączeniem członków zarządu zatrudnionych na umowę o pracę bądź zarządzających przedsiębiorstwem upadłego, jest to ZUS, ale tylko w zakresie składek na ubezpieczenie społeczne za ostatnie trzy lata przed ogłoszenia upadłości, i również w tej grupie są koszty wygenerowane w postępowaniu restrukturyzacyjnym.

Pozostali kontrahenci i również Urząd Skarbowy, co zmieniło się w 2016 r., są kategorii drugiej. Czyli taki zwykły kontrahent, który dostarczał towar czy świadczył jakąkolwiek usługę, jest na równi z państwem w postaci naczelnika Urzędu Skarbowego w kategorii drugiej. W kategorii trzeciej mamy odsetki i pozostałe nieujęte w pierwszej bądź w drugiej, natomiast mamy jeszcze kategorię czwartą, ale po zmianie przepisów aktualnie nie zgłaszają się tam podmioty. Natomiast muszę zwrócić uwagę, bo to, co zauważam ostatnio, to to, że bardzo często w zgłoszeniach wierzytelności wierzyciele robią sobie krzywdę, czyli sami zgłaszają się do czwartej kategorii. Wynika to z tego, że do 2016 r. wszyscy kontrahenci, dostawcy usług, byli w czwartej kategorii. I ludzie nie mają świadomości, że to zostało przewartościowane, to się zmieniło, zrównaliśmy kontrahentów z Urzędem Skarbowym i zmieniliśmy kategorię, są w drugiej. Natomiast syndyk, jeżeli ktoś chce sobie zrobić krzywdę i zgłasza się w czwartej kategorii, sam z urzędu nie poprawia tego. Więc uczulam i proszę wszystkich wierzycieli uczestniczących w postępowaniu upadłościowym, aby poszli do prawnika, aby sprawdzić, w której kategorii należy zgłosić swoją wierzytelność. Bo bardzo często robią szkodę sami sobie.

I tak naprawdę ustawiają się na samym końcu tego „łańcucha pokarmowego”. A co w sytuacji, kiedy postępowanie upadłościowe zakończyło się, spółka zostaje wykreślona z rejestru. Czy taki wierzyciel traci jakiegokolwiek możliwości odzyskania pieniędzy?

Jeżeli to jest spółka z o. o., to jest specjalny tryb, przewidziany przez przepisy prawa handlowego, do tego, aby przenieść odpowiedzialność za długi, które nie zostały spłacone z majątku spółki, na majątek osobisty zarządu czy członków tego zarządu, osoby fizyczne w czasie, w którym powstało to zobowiązanie. Jest na to odpowiedni tryb, spółka kończy swój byt prawny w sytuacji zlikwidowania całego majątku i zakończenia postępowania upadłościowego, jest wykreślana z rejestru, tego podmiotu już nie ma, ale to nie znaczy, że dany przedsiębiorca nie może już w żaden sposób odzyskać swoich

pieniędzy. Oczywiście może, bo wtedy uzyskuje dokumenty potwierdzające, ile udało mu się odzyskać z majątku spółki, a ile nie zostało spłacone. I tego może dochodzić bezpośrednio od osób fizycznych, które pełniły funkcję zarządu. Nie czas i nie temat, by opowiedzieć, jakie są podstawy do spełnienia, aby dochodzić, ale jest na to odpowiedni tryb i są narzędzia do tego, żeby to robić.

Dodam, że aby sprzedać znak towarowy, spółka nie może być jeszcze wykreślona z rejestru. Bardzo często jest tak, że Urząd Patentowy nie weryfikuje tego, co dzieje się z daną spółką i pewne kwestie własnościowe tych znaków towarowych – bo to widnieć w rejestrze Urzędu Patentowego – nie odzwierciedlają tego, co jest w rzeczywistości. Czyli spółka, która być może jest już wykreślona z rejestru, nadal w Urzędzie Patentowym będzie widnieć jako właściciel znaku towarowego. Natomiast to jest podstawa do tego, aby wygasić ochronę takiego znaku, ponieważ jedyną możliwością uratowania takiego znaku jest wykazanie, że przed wykreśleniem tej spółki te prawa do znaku zostały przeniesione na inny podmiot, np. właśnie zostało to kupione na jakiejś licytacji. Natomiast w sytuacji, kiedy to nie nastąpiło, to tak naprawdę z dniem wykreślenia te prawa znikają. To jest trochę tak, że nawet jeżeli ktoś by chciał po jakimś czasie kupić ten znak towarowy, to już go nie ma.

Nie ma możliwości, żeby syndyk zamknął postępowanie upadłościowe, wykreślił spółkę z rejestru w sytuacji, kiedy nie zlikwiduje całego majątku. W przypadku postępowań upadłościowych nie może się tak wydarzyć, sąd nie zakończy procedury upadłościowej, dopóki syndyk nie zlikwiduje, czyli nie sprzeda wszystkich składników majątku, ruchomości, nieruchomości czy znaku towarowego. Musi to być wszystko sprzedane.

Czyli takie postępowanie może być w takim zawieszeniu latami.

Latami nie, ponieważ to jest właśnie casus Atlantica. Syndyk, żeby nie czekać, nie prowadzić do tego, że wierzyciele nie odzyskują pieniędzy, obniża cenę, żeby przyspieszyć sprzedaż, aby przejść na kolejny etap, uzyskać pieniądze i oddać je wierzycielom. Dlatego syndyk ma takie możliwości. I aby wystąpić o zgodę na sprzedaż po niższej cenie, bo też czas, kiedy ten pieniądz odda się wierzycielowi, jest bardzo istotny. Dlatego tu sprawność syndyka w zakresie pozyskiwania potencjalnych nabywców sprzedaży tych składników majątkowych jest bardzo ważna.

Mówimy tu o postępowaniu upadłościowym. Czy gdy spółka wpada w problemy finansowe, jest złożony wniosek o upadłość, jest jeszcze czas na to, aby mogła porozumieć się z wierzycielami?

Na dzień dzisiejszy z uwagi na przepisy prawa restrukturyzacyjnego do dnia ogłoszenia upadłości można złożyć w każdej chwili wniosek o otwarcie właśnie restrukturyzacji. Są cztery modele postępowania, docelowo trzy sądowe. I do dnia ogłoszenia upadłości taki dłużnik może złożyć wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego i pokazać, że on ma zdolności do tego, aby jego przedsiębiorstwo

nie zostało zlikwidowane, udowodnić, wykazać sądowi, że dla wierzycieli będzie lepiej, jeżeli da się mu szansę jeszcze na funkcjonowanie w obrocie i stworzenie pewnych zachowań w działalności gospodarczej, które pozwolą mu na spłatę wierzycieli. Uchroni to również przedsiębiorstwo, niż jego likwidacja. To jest najzwyczajniejsze porównanie na zasadzie, że upadłości wierzyciela odzyskają X%, powiedzmy, że to będzie 20%-50% swojej wierzytelności, ale w restrukturyzacji, jak mu pozwolimy dalej funkcjonować, damy mu ochronę przed komornikiem, pozwolimy mu nie spłacać przez pewien etap powstałych zobowiązań, to on odda 70%. I wiadomo, że każdy rozsądnie myślący wierzyciel powinien zgodzić się na procedurę restrukturyzacyjną, bo odzyska więcej.

Czyli to jest cały czas moment na to, żeby rozmawiać.

Dokładnie tak, tylko cały czas zastrzegam, że wyłapujemy spółki, przedsiębiorstwa, czy to jednoosobowe, czy to spółki kapitałowe, wcześniej, kiedy ten problem dopiero się zaczyna, jest w załączku. Często na swoim blogu robię nawiązanie do jakichś zdarzeń medycznych, więc czasami nie da się reanimować trupa.

Jak w takim razie powinien reagować przedsiębiorca, któremu kontrahent nie zapłacił dużej faktury?

Czy kolejność zgłoszenia roszczeń ma jakieś znaczenie?

Nie, nie ma to znaczenia. Po to są te kategorie spłacania wierzytelności, aby tu nie uprzywilejowywać nikogo. Nie ma żadnego wyścigu, kto pierwszy złoży wniosek o ogłoszenie upadłości, czy to będzie ten wierzyciel, czy drugi. Postępowanie upadłościowe to taka generalna egzekucja. Wszyscy mają dostać w takim samym procencie, oczywiście odpowiednio do swojej grupy, w której się zakwalifikowali.

Natomiast nie ma tu znaczenia, kto będzie pierwszy ze złożeniem wniosku.

Jakie błędy najczęściej popełniają przedsiębiorcy, którzy popełniają w problemy finansowe i to widmo bankructwa zaczyna nad nimi powoli wisieć?

Najczęstszym problemem, który zauważam, i błędem, jest niezłożenie odpowiednio wcześnie wniosku o ogłoszenie upadłości, zaciąganie kolejnych zobowiązań w celu ratowania. Bardzo często taka osoba jest zafascynowana swoim przedsiębiorstwem, myśli, że pozyska nowych klientów, za chwilę odbije się od dna, pospłaca wszystko, tylko potrzebuje 200 tys. nowego kredytu i za chwilę sobie ze wszystkim poradzi. Bierze ten kredyt, ale absolutnie nie jest tak, jak chciał, nic się nie dzieje. Kładzie wniosek o ogłoszenie upadłości. Na samym końcu sąd dochodzi do wniosku, że ten majątek, który był wcześniej okazały, jest już w tym momencie tak obciążony różnego rodzaju zabezpieczeniami, bo przecież kredyt na zwykłe oświadczenie teraz jest bardzo ciężko otrzymać, wszelakie rodzaju hipoteki czy zastawy, jest to już tak obciążone, że nie ma majątku nawet na koszty. I sąd takiej upadłości nie ogłasza. I to wynika właśnie z późnego złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.

Czy to nie jest tak, że w przypadku pierwszych problemów taka osoba powinna się do Ciebie zgłosić?

Bardzo serdecznie zapraszam, na pewno postaram się pomóc, natomiast uczulam, korzystajmy z usług prawnych, bo po to one są, aby pilnować pewnych rzeczy i dbać o to, żeby nie tylko dla nas było dobrze, tylko dla całego obrotu gospodarczego. Jeżeli poruszamy się w zakresie przedsiębiorców, to musimy patrzeć też na to, co dzieje się obok. Bo firma upadając, nie upada tylko jedna, są pracownicy, wierzyciele publiczno-prawni, wszelakiego rodzaju składki, są kontrahenci obok. I ta dziura globalnie w całym zakresie przedsiębiorczości jest o wiele większa niż jednego podmiotu, który upadł.

Jeżeli mąż utrzymywał całą rodzinę, to nagle tworzy się problem dla bardzo wielu osób. Ale z tego, co mówisz, wynika, że jeżeli odpowiednio wcześniej zabierzemy się za to, jeżeli pojawią się problemy, trzeba na którymś etapie z tym prawnikiem porozmawiać, lepiej na tym, kiedy coś jeszcze można zrobić, porozumieć się z naszymi wierzycielami i jeszcze to wszystko ponaprawiać. Natomiast jeżeli będziemy wszystkim zajmować się samodzielnie, popełnimy błędy, np. złożymy ten wniosek o upadłość za późno, to z tego, co dobrze zrozumiałem, to nawet własnym majątkiem można odpowiadać.

W przypadku spółki z o. o. klasycznie zarząd będzie odpowiadał majątkiem osobistym. I żadna ochrona nie będzie tu wchodziła w grę, jeżeli ten wniosek będzie złożony za późno.

Chciałbym słuchaczy zostawić z taką myślą, żeby przewidywać pewne problemy, które mogą pojawić się w przyszłości. Nie bać się nas, prawników. My zawsze pomagamy. Bardzo często uzyskanie takiej pomocy już na wczesnym etapie może mieć naprawdę ogromny wpływ na późniejsze działanie czy to przedsiębiorcy, czy jakiejś osoby fizycznej.

Z mojej strony to wszystko, bardzo dziękuję, że zgodziłeś się na rozmowę, uważam, że przekazałeś masę wartościowej wiedzy.

Dziękuję serdecznie za rozmowę.

Jestem ciekawy, jak podobała Ci się nasza rozmowa, na pewno dobrze wiedzieć, że samo postraszenie dłużnika możliwością złożenia wniosku o jego upadłość może go zmobilizować do zapłaty zaległej faktury. Myślę, że już dla tej jednej informacji warto byłoby posłuchać tego, co miał do powiedzenia mecenas Ostrowski. A takich smaczków przecież w trakcie naszej rozmowy było więcej. Sam mam tak, że czasami po przeczytaniu książki zostaje mi w głowie jedna kluczowa myśl, jedno przekonanie, które wpływa później na moje kroki biznesowe. I chociażby dla tej jednej rzeczy czuję, że warto było poświęcić czas na przeczytanie takiej książki. Mam nadzieję, że podobnie masz po odsłuchaniu naszej rozmowy.

W notatkach do tego odcinka znajdziesz materiały, które poszerzą Twoją wiedzę, znajdziesz tam również link do bloga, który prowadzi mój rozmówca. Z notatkami możesz zapoznać się pod adresem znakitowarowe-blog.pl/020.

Na koniec mam prośbę, jeżeli uważasz, że ten odcinek niesie ze sobą wiele przydatnej wiedzy, to udostępni go, proszę, na Facebooku, to pomoże dotrzeć mi z informacją do większej grupy słuchaczy. Z mojej strony to już wszystko, dziękuję, że zostałeś ze mną do końca. I do usłyszenia niebawem, cześć!



Potrzebujesz pomocy prawnej? Skontaktuj się ze mną:

+48 575 999 710

mikolaj@lech.bydgoszcz.pl