



# UPROSZ(CZ)ONA

## *restrukturyzacja ratunkiem dla branży?*

Wśród instrumentów pomocowych związanych z obecną pandemią, znajduje się również długo oczekiwane przez przedsiębiorców uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne (UPR), wprowadzone „Tarczą 4.0”.

Warto przyrzeć mu się bliżej z perspektywy branży hospitality, która wciąż poszukuje efektywnych sposobów radzenia sobie z powstałą luką płynnościową. UPR oferuje bowiem kilka istotnych korzyści, wśród których na czoło wysuwa się możliwość zredukowania wysokości istniejących zobowiązań. Oto kilka powodów, dla których hotelarz powinien przyrzeć się uproszczonej restrukturyzacji.

**ADAM STRAŻECKI**

ADWOKAT, DORADCA PODATKOWY, PARTNER ZARZĄDZAJĄCY  
KANCELARIA STRAŻECKY, JALIŃSKI I WSPÓLNICY

**BARTOSZ SOKÓŁ**

LICENCJONOWANY DORADCA RESTRUKTURYZACYJNY, PRAWNIK, WSPÓLNIK  
KANCELARIA KUBICZEK MICHALAK SOKÓŁ

Po pierwsze, choć hasło „postępowanie restrukturyzacyjne” brzmi złowrogo i kojarzyć się może z wieloletnim postępowaniem sądowym, to w tym przypadku uproszczona restrukturyzacja naprawdę upraszcza dotychczasowe procedury. Z założenia ma być znacznie szybciej i taniej, a pierwsze sprawy pokazują, że to możliwe. Zasadnicza część procesu koordynowana jest i prowadzona przez licencjonowanego doradcę restrukturyzacyjnego, z którym przedsiębiorca zawiera umowę na ustalonych przez strony warunkach. Doradca restrukturyzacyjny po zawarciu umowy staje się tzw. nadzorcą układu, odpowiadając za kontakt z wierzycielami, prawidłowość procedury głosowania oraz przygotowanie kompletnego wniosku o zatwierdzenie układu. Rola Sądu jest zatem mocno ograniczona i sprowadza się w istocie do następczej kontroli prawidłowości całego procesu. Dzięki temu postępowanie jest szybkie i cechuje się optymalną dynamiką zdarzeń.

Po drugie, skoro sens restrukturyzacji sprowadza się do zawarcia zbiorowego porozumienia z wierzycielami i ich ustępstw w obszarze roszczeń, to kluczowe jest naświetlenie wierzycielom rzeczywistej sytuacji dłużnika i ich windykacyjnych perspektyw. W toku UPR wierzyciele otrzymują więc rzetelną informację o stanie zadłużonego przedsiębiorstwa od profesjonalnego nadzorca układu, mogąc dokonać miarodajnej oceny złożonych propozycji układowych. Te mogą przewidywać natomiast m.in. odroczenie spłaty zobowiązań, rozłożenie ich na raty, a także określony poziom redukcji. Co ważne, układem można objąć zarówno długi handlowe i finansowe, jak

i publicznoprawne, w tym z tytułu otrzymanego wsparcia w ramach „Tarcz”.

W UPR staramy się więc rozwiązać rzeczywisty problem przedsiębiorstwa, nie tyle dostosowując biznes do wysokości istniejących zobowiązań (co często jest obiektywnie niemożliwe!), ale raczej dostosowując zobowiązania do obecnych możliwości przedsiębiorstwa. Co na to wierzyciele? W wielu przypadkach zgodzą się nawet na stosunkowo wysoki poziom redukcji zobowiązań, jeżeli alternatywą jest upadłość dłużnika i znikome zaspokojenie w toku postępowania upadłościowego. Warto pamiętać, że w branży hotelarskiej bardzo często kluczowe aktywa zabezpieczone są na rzecz wierzycieli finansowych, co sprawia, że wierzyciele niezabezpieczeni liczyć mogą na odzysk swoich środków wyłącznie z przepływów

pieniężnych generowanych przez zadłużone przedsiębiorstwo. Dlatego więc mieliby zwalczać restrukturyzację, nawet jeśli oznacza zrzeczenie się istotnej części swoich roszczeń? Analogiczne korzyści, chociaż innego typu, mogą osiągnąć wierzyciele zabezpieczeni, w tym banki.

Po trzecie, w okresie uproszczonej restrukturyzacji (trwającej z założenia cztery miesiące) dłużnik chroniony jest przed egzekucją komorniczą i nie musi spłacać zobowiązań objętych układem, co naturalnie pomaga ustabilizować sytuację płynnościową i wspomaga wewnętrzną restrukturyzację zarządcą. Co więcej, w tym okresie nie można też wypowiedzieć mu kluczowych umów. Menedżer może skupić się więc na poszukiwaniu nowych rozwiązań biznesowych, a nie tylko na rozmowach z wierzycielami, komornikami i codziennym zbieraniu

środków na bieżące wydatki. Wydaje się, że w warunkach (post)covidowych to właśnie te kilka miesięcy oddechu, może stworzyć nową perspektywę dla biznesu i doprowadzić do jego ożywienia.

Podsumowując, uproszczonej restrukturyzacji nie trzeba się bać, o czym przekonało się już wiele podmiotów korzystających w ostatnich tygodniach z jej możliwości. Można przeprowadzić ją jednak tylko raz i to w ograniczonym czasie, tj. do czerwca 2021 r. Kluczem do sukcesu będzie niewątpliwie nawiązanie współpracy z doświadczonym doradcą restrukturyzacyjnym, który znajdzie wspólny język z wierzycielami i efektywnie przeprowadzi spółkę przez proces restrukturyzacji. Ostatnia deska ratunku może okazać się w praktyce stabilnym pomostem do nowego otwarcia. Warto to sprawdzić.



## O AUTORACH

### ADAM STRAŻECKI

Specjalista z zakresu hospitality law ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień z zakresu franczyzy oraz hotelowych projektów deweloperskich. Brał udział we wprowadzeniu na rynek Polski takich marek jak Costa Coffee czy Moxo. Jako CEO restrukturyzował państwową spółkę hotelową (obecnie Polski Holding Hotelowy). Pracował z największymi z branży Marriottem, Hiltonem, Acorem, czy Best Westernem. Jedyny w Polsce członek amerykańskiego stowarzyszenia Hospitality Lawyer, skupiających prawników z branży.

### BARTOSZ SOKÓŁ

Pełni funkcję syndyka masy upadłości, a także wiceprezesa zarządu spółki pełniącej funkcję organu w licznych postępowaniach restrukturyzacyjnych. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z niewypłacalnością, przygotowaną likwidacją (pre-pack), a także restrukturyzacją sądową. Reprezentuje Klientów w licznych postępowaniach upadłościowych i restrukturyzacyjnych. Członek Sekcji Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda, a także Krajowej Izby Doradców Restrukturyzacyjnych. Autor wielu artykułów z zakresu prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego.