

Procedura „pre-pack sale” w toku postępowania upadłościowego

Wraz z nowelizacją ustawy Prawo upadłościowe obowiązującą od dnia 01 stycznia 2016 r. do polskiego porządku prawnego wprowadzona została instytucja przygotowanej likwidacji, tzw. pre-pack sale. Jest to instytucja implementowana z rozwiązań stosowanych w anglosaskich systemach prawnych, która pozwala na zbycie funkcjonującego przedsiębiorstwa upadłego na rzecz podmiotu trzeciego przy jednoczesnej likwidacji majątku upadłego w sposób możliwie najbardziej efektywny z punktu widzenia wierzycieli.

Przygotowana likwidacja najogólniej rzecz ujmując polega na zbyciu przedsiębiorstwa upadłego w całości lub w istotnej części na rzecz podmiotu wskazanego przez upadłego na warunkach uzgodnionych pomiędzy upadłym a tym podmiotem. Nabywca zachowuje przy tym wszelkie korzyści wynikające z nabycia składnika majątkowego w toku postępowania upadłościowego, w szczególności nabywa dane przedsiębiorstwo ze skutkiem sprzedaży egzekucyjnej. Przedmiotem sprzedaży może być przedsiębiorstwo, jego zorganizowana część, jak również istotny składnik przedsiębiorstwa, np. znacząca nieruchomości.

Pierwszą charakterystyczną cechą przedmiotowej procedury jest to, iż w kluczowym zakresie zostaje ona przygotowana przez upadłego przed wszczęciem postępowania w sprawie ogłoszenia upadłości. Mianowicie przedsiębiorca powinien samodzielnie znaleźć nabywcę jego przedsiębiorstwa lub części oraz ustalić z nim warunki sprzedaży. Wniosek o zbycie przedsiębiorstwa w ramach przygotowanej likwidacji wraz z projektem umowy oraz innymi niezbędnymi w tym aspekcie dokumentami winien zostać złożony do Sądu upadłościowego wraz z wnioskiem o ogłoszenie upadłości lub później w toku postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości, jednak zawsze przed ogłoszeniem upadłości. Należy jednak podkreślić, iż do wniosku o sprzedaż w ramach pre-pack konieczne jest dołączenie opisu i oszacowania zbywanego przedsiębiorstwa lub jego części sporządzonego przez osobę wpisaną na listę biegłych sądowych. Cena sprzedaży nie może być niższa niż kwota oszacowania.

Nabywcą w ramach procedury przygotowanej likwidacji może być zarówno podmiot zupełnie niepowiązany z przedsiębiorstwem, jak i jego wierzyciel. Nic nie stoi również na przeszkodzie, aby nabywcą przedsiębiorstwa był podmiot powiązany z upadłym, o ile spełnione zostaną dodatkowe rygory ustawowe. W przypadku podmiotu powiązanego sprzedaż może bowiem nastąpić jedynie po cenie nie niższej niż cena oszacowania ustalona przez sąd w drodze dowodu z opinii biegłego, a nie w drodze opisu i oszacowania przedłożonego przez upadłego.

Podstawowym warunkiem niezbędnym do spełnienia dla zatwierdzenia sprzedaży przez Sąd upadłościowy jest to, aby cena uzgodniona między upadłym a nabywcą była wyższa aniżeli kwota możliwa do uzyskania w postępowaniu upadłościowym prowadzonym na ogólnych zasadach pomniejszona o przewidywane koszty postępowania. Zatwierdzenie sprzedaży jest również możliwe, jeżeli cena jest tylko zbliżona do kwoty potencjalnie uzyskanej z likwidacji na zasadach ogólnych, ale za sprzedażą przemawia ważny interes publiczny lub możliwość zachowania przedsiębiorstwa dłużnika. W tym kontekście należy mieć jednak na uwadze, że analiza potencjalnych kwot uzyskanych z likwidacji przedsiębiorstwa przez syndyka powinna uwzględniać długotrwały czas postępowania i związane z tym istotne koszty, jak również okoliczność sprzedaży składników przedsiębiorstwa na warunkach tzw. sprzedaży wymuszonej,

a więc w realiach istotnie mniej korzystnych niż rynkowe. Tym samym, kwota zaproponowana przez nabywcę i zaakceptowana przez Sąd w ramach przygotowanej likwidacji w dalszym ciągu może istotnie odbiegać od wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

Po zatwierdzeniu sprzedaży przez Sąd, syndyk jest zobowiązany do zawarcia z nabywcą umowy sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego ustalonej części. Potencjalny nabywca ustala wówczas szczegółowe zasady sprzedaży. Umowa powinna zostać zawarta w terminie 30 dni od dnia ogłoszenia upadłości. Możliwe jest również, aby przedsiębiorstwo zostało przekazane nabywcy jeszcze przed zawarciem właściwej umowy. Nabywca ma zatem możliwość podjęcia działalności w ramach istniejącego przedsiębiorstwa niezwłocznie po ogłoszeniu upadłości i zatwierdzeniu warunków sprzedaży przez Sąd.

Jak zostało wspomniane powyżej, nabycie przedsiębiorstwa w ramach przygotowanej likwidacji, co do zasady, niesie ze sobą wszystkie skutki sprzedaży egzekucyjnej. Nabyte składniki majątkowe są wolne od wszelkich obciążeń oraz wad prawnych, wobec czego nabywca nie odpowiada za zobowiązania upadłego związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Poza wyszczególnionymi w ustawie wyjątkami, wygasają również ograniczone prawa rzeczowe ciążące na ww. składnikach majątkowych, w tym zastawy i hipoteki. Na nabywcę przeniesione zostają także koncesje, zezwolenia, licencje i ulgi przyznane upadłemu, o ile nie wyklucza tego szczegółowy przepis prawa. W rezultacie, co do zasady, nabywca otrzymuje przedsiębiorstwo bez negatywnych konsekwencji związanych z nabyciem przedsiębiorstwa w obrocie gospodarczym.

Instytucja przygotowanej likwidacji niesie ze sobą szereg korzyści dla wszystkich stron przedmiotowego postępowania. Przede wszystkim pre-pack w sposób kompleksowy realizuje podstawowe dyrektywy postępowania upadłościowego wyrażone w art. 2 ustawy. Po pierwsze, prowadzi do jak najpełniejszego zaspokojenia roszczeń wierzycieli upadłego. Należy mieć na uwadze, że w toku opisanej procedury wierzyciele nie tylko uzyskują zaspokojenia w wysokości co najmniej zbliżonej do uzyskanej w toku standardowej procedury likwidacyjnej, ale, co często istotniejsze, będą mieli szansę na uzyskanie zaspokojenia w nieporównywalnie szybszym czasie. Po drugie, przygotowana likwidacja prowadzi do zachowania dotychczasowego przedsiębiorstwa dłużnika, a w rezultacie pozwala na restrukturyzację i kontynuację jego działalności. Szybko przeprowadzona procedura może doprowadzić do ochrony wartości i potencjału przedsiębiorstwa przed erozją w związku z ogłoszoną upadłością. Szanse na skuteczną kontynuację działalności w ramach jego nabycia w toku przygotowanej likwidacji należy ocenić istotnie wyżej aniżeli wskutek nabycia w toku właściwego postępowania upadłościowego.

Przygotowana likwidacja niesie także zasadnicze korzyści dla nabywcy. Może bowiem prowadzić do zakupu funkcjonującego przedsiębiorstwa bez długów związanych z dotychczasową działalnością upadłego, jak również majątek nieobciążony rzeczowo. Zważywszy na okoliczności jego nabycia należy także podkreślić, iż cele postępowania upadłościowego mogą zostać osiągnięte przy nabyciu przedsiębiorstwa za cenę istotnie niższą aniżeli wynikałoby to z realiów rynkowych.

Podsumowując, procedura pre-pack sale⁷ z pewnością nie jest postępowaniem, które będzie mogło być stosowane w każdym postępowaniu upadłościowym. Dla jego skuteczności niezbędne jest istnienie funkcjonującego przedsiębiorstwa posiadającego perspektywy na dalszą, efektywną działalność pod zarządem nowego właściciela. Bez wątplenia przy

sprzyjających okolicznościach oraz właściwym wykorzystaniu może ona jednak prowadzić do bardzo korzystnych, wymiernych efektów zarówno z perspektywy upadającego przedsiębiorstwa, jak i jego nabywcy.



Autor:
Paweł Mickiewicz



Autor:
Marcin Kaszyński