

Upadłość: straszak na dłużnika

Zatory płatnicze Zgłoś wniosek o upadłość dłużnika, a może odda ci pieniądze. Byle tylko przy okazji sąd się do niego nie przychylił

Sylwia Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl • 22-333-97-28

Brak zapłaty za wykonaną usługę to największy koszmar przedsiębiorców. Co gorsza, nie istnieją stuprocentowo skuteczne narzędzia, którymi firmy mogłyby się posłużyć, żeby odzyskać pieniądze. Jedną z metod jest straszenie sądem. Pozew cywilny to nic przyjemnego ani chlubnego dla dłużnika, dlatego o ile miał zamiar zapłacić, taka informacja powinna go do tego zmotywować. Jeśli nie, można zapowiedzieć zrealizować i dochodzić roszczeń na drodze sądowej. Ale to żmudna, długa, a co najgorsze – kosztowna droga.

– Opłata sądowa od pozwu co do zasady wynosi 5 proc. wartości przedmiotu sprawy – mówi Janusz Mazurek, partner i radca prawny w SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy.

Wierzycielom Hydrobudowy udało się zmotywować firmę do spłaty inaczej. Budownictwo Drogowe KRUG, Artur Stróżyk prowadzący działalność gospodarczą Import-Export i spółka Kobamet złożyły wnioski o upadłość giganta, który zalegał im kolejno 210 tys. zł, 152 tys. zł i ponad 120 tys. zł.

Właściciel spółki Budownictwo Drogowe Krug naciskał delikatnie: złożył wniosek w piątek, jednak go nie opłacił (lub opłacił niewystarczającą kwotą), a „Pulsowi Biznesu” zaprzeczał, jakoby wniosek w ogóle istniał, a już w poniedziałek go wycofał, co sugeruje, że w ekspres-

„Wniosek można wycofać aż do ogłoszenia upadłości, a nawet w niektórych przypadkach już po ogłoszeniu upadłości, ale przed uprawomocnieniem postanowienia sądu upadłościowego.

► Janusz Mazurek

SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy

wym tempie odzyskał zaległości. Pozostałe dwa wnioski zostały cofnięte „w związku z zapłatą należności”.

Zdaniem Janusza Mazurka, wniosek o ogłoszenie upadłości nie powinien zastępować pozwu, trybu procesu cywilnego i egzekucji. Ale takie praktyki nie są wcale rzadkim zjawiskiem. Bo dlaczego nie chwycić się całkiem obiecujących, nawet mało etycznych środków, skoro te cywilizowane dają marne szanse?

– Wierzyciele wiedzą, że koszt wniosku o ogłoszenie upadłości, który wynosi tysiąc złotych, nawet powiększony o zaliczki na koszty postępowania, z reguły sięgające kilku tysięcy zł, jest niższy niż opłata sądowa od pozwu, szczególnie w sprawie o zapłatę większej kwoty – twierdzi Janusz Mazurek.

W niektórych przypadkach może obejść się prawie bez kosztów, jak wskazuje przykład KRUG i Hydrobudowy.

– Opłatę uiszcza się przy złożeniu wniosku, pod rygorem jego zwrotu przez sąd – zaznacza Janusz Mazurek.

– Jeśli wniosek składa adwokat, jest do tego zobowiązany, ale jeśli wierzyciel, robi to sam i nie uiszcza opłaty, sąd może go do tego wezwać – zauważa Paweł Halwa, partner w kancelarii Schoenherr.

Prawnicy podkreślają jednak, że opłata jest wymogiem, który trudno przeoczyć, i generalnie wniosek złożony bez jej uiszczenia nie ma szans na wszczęcie procedury. Ciekawsza jest inna rzecz.

– Wniosek można wycofać aż do ogłoszenia upadłości, a nawet w niektórych przypadkach już po ogłoszeniu upadłości, ale przed uprawomocnieniem postanowienia sądu upadłościowego – informuje Janusz Mazurek.

Będzie taniej

Do tego wierzyciel ma szansę z takiej sytuacji wybrnąć bez ponoszenia żadnych kosztów.

– Jeżeli wierzyciel cofnął wniosek o ogłoszenie upadłości po wykonaniu przez dłużnika zobowiązań, które były już wymagalne i dłużnik ich nie wykonywał bądź też przekraczały wartość jego majątku, kosztami sądowymi obciąża się dłużnika – tłumaczy Paweł Halwa.

W takim przypadku dłużnik będzie również musiał zwrócić koszty już poniesione przez wierzyciela. Ten ostatni, nawet jeżeli jego celem było wyłącznie zmotywowanie dłużnika do zapłaty, i złożył wniosek z zamiarem wycofania, nie poniesie żadnych konsekwencji.

– Sam fakt, że to się zdarza, dowodzi, że nie przewidziano wystarczająco skutecznych mechanizmów zabezpieczających przed tego typu praktykami – zauważa Jakub Jędrzejak, radca prawny,

partner w kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr.

Wierzyciel może zostać ukarany, w przypadku kiedy sąd uzna, że jego wniosek został złożony jedynie dla szyskany.

– Jeśli sąd upadłościowy stwierdzi, że wniosek o ogłoszenie upadłości został złożony przez wierzyciela w złej wierze, tj. w sytuacji, gdy wierzyciel wiedział o braku podstaw do stwierdzenia niewypłacalności dłużnika (np. jeśli brak jest innych niezaspokojonych wierzycieli lub wierzycielność jest w istocie sporna i z tego powodu nie jest zaspokajana przez dłużnika), może po pierwsze obciążyć wierzyciela kosztami postępowania, a ponadto nakazać mu złożenie publicznego oświadczenia, w którym przeprosi za niesłuszne złożenie wniosku, co oprócz szkód reputacyjnych może się dla niego wiązać również z niebagatelnymi kosztami. Oddalenie wniosku złożonego w złej wierze otwiera także dłużnikowi i osobom trzecim możliwość dochodzenia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej jego złożeniem – tłumaczy Joanna Młot, radca prawny oraz partner w Departamencie Postępowani Spornych w warszawskim biurze CMS Cameron McKenna.

Byle nie upadła

Niewątpliwie zgłoszenie wniosku o upadłość jest stosowanym w praktyce sposobem na zmobilizowanie dłużnika do zapłaty. Ale trzeba uważać. Taka praktyka nie tylko nie obiecuje odzyskania pieniędzy, ale wiąże się również ze sporym ryzykiem.

Po pierwsze, jeżeli nasz dłużnik ma więcej wierzycieli, to nawet jeśli chciałby zapłacić, bo go szykanujemy wnioskiem, to nie powinien w ten sposób wyróżnić tylko nas.

– Zarząd nie powinien uprzywilejowywać jednego z wierzycieli, kiedy wie, że nie ma pieniędzy na spłacenie wszystkich długów – potwierdza Paweł Halwa.

Ponadto, możemy zostać niemile zaskoczeni, jeżeli nasz wniosek zostanie przez sąd uznany i upadłość ogłoszona, bo dłużnik rzeczywiście nie ma pieniędzy i spełnił przesłanki, o co w Polsce nie trudno.

– Niewypłacalną jest firma, która nie reguluje swoich wymagalnych zobowiązań. I nikt nie mówi, ile ma ich być. Przyjmuje się, że wierzycieli powinno być co najmniej dwóch. A więc posiadając dwie niespłacone wierzycielności, po jednej w stosunku do dwóch różnych wierzycieli, formalnie można spełnić te przesłanki. Sąd może jednak przy niewielkim zadłużeniu nie ogłaszać upadłości firmy – tłumaczy Jakub Jędrzejak.

Jeżeli firma jednak upadnie, wierzyciele z pewnością nie odzyskają całości kwot. W przypadku upadłości układowej zależy to od tego, na co dłużnik umówi się z wierzycielami, a potem czy zdoła spełnić swoje obietnice. Przy upadłości likwidacyjnej pieniądze uzyskane ze sprzedaży majątku firmy zostaną podzielone zgodnie z planem podziału, który przewiduje kilka kategorii. Zasada spłaty jest prosta – najpierw do końca trzeba zaspokoić wcześniejszą kategorię, a dopiero potem kolejną. Wierzyciele znajdują się kategorii czwartej. Najpierw pieniądze pójdą na koszty postępowania upadłościowego, różnego rodzaju renty, należności ze stosunku pracy, ubezpieczenia społeczne itd.

Biorąc pod uwagę fakt, że postępowanie sądowe ciągnie się kilka lat i w związku z tym nie będzie tanie, a majątek upadłej firmy był mocno wybrakowany, skoro musiała upaść, ci na końcu łańcuszka zależności muszą pogodzić się z tym, że nigdy nie odzyskają swoich pieniędzy.

Dłużnik też straszy

Straszenie wnioskiem o upadłość działa także w drugą stronę.

– Metodę tę stosują także dłużnicy w negocjacjach z wierzycielami, wierząc, że po złożeniu przez dłużnika wniosku o ogłoszenie swojej upadłości jego wierzyciele będą bardziej skłonni do negocjowania jakiegoś terminu spłaty czy restrukturyzacji – przyznaje Jakub Jędrzejak.

Tutaj również jednak może się okazać, że sąd niespodziewanie wniosek uzna. A w takim przypadku zarząd spółki całkowicie może utracić kontrolę nad tym, co się będzie z nią działo, nim zupełnie zniknie z rynku.