Przepisy na czas pandemii… również po pandemii? Nowe prawo restrukturyzacyjne może się sprawdzić w warunkach postcovidowych

**Autor: Mariusz Grajda — Partner Zarządzający i członek Zarządu MGW Corporate Consulting Group**

Działalność gospodarcza w dobie koronawirusa była sinusoidą dla bardzo skrajnych branż, spośród których część dynamicznie zarysowywała swoją obecność na rynku, jednak wiele sektorów notowało rekordowe spadki, często zderzając się z widmem upadłości. Pandemiczny dorobek prawny okazał się całkiem ciekawą alternatywą wobec dotychczasowych przepisów restrukturyzacyjnych, a nisze najbardziej narażone na lockdown mogły, chociaż w pewnym stopniu, skorzystać z narzędzi pomocowych. Czy istnieje jednak szansa, aby ostatnie przepisy zagościły na dłuższą metę w krajowym prawodawstwie?

Gospodarka i branże w cieniu covidu

Jeszcze w początkowych etapach rozprzestrzeniania się covidu analitycy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) opublikowali pierwsze prognozy dotyczące rzutowania pandemii na gospodarkę. Według raportu Interim Economic Outlook dynamika rozwoju w skali globalnej miała zwolnić o 2,4 proc. w 2020 roku, a wskaźniki za 1. kwartał poprzedniego sezonu miał być wręcz ujemny. Na rok 2021 z kolei przewidywano wzrosty rzędu 3,25 proc., co byłoby możliwe dzięki branżom “odpornym” na covid.

Te z kolei swoją działalność oparły na świecie cyfrowym, dlatego też nie dziwi dynamiczny rozwój sektora e-commerce, e-grocery, czy usług związanych z pracą zdalną. Z drugiej zaś strony należy pamiętać o rynkowym przetasowaniu, spowodowanym przez obostrzenia sanitarne. Na lockdownie najbardziej ucierpiała branża eventowa, sektor kultury oraz gastronomia. Cenną perspektywę dostarcza również struktura postępowań restrukturyzacyjnych, która dzięki analizom MGW CCG pokazała niejako “ukryte” sektory, zwalniające w świetle pandemicznych trendów.

Takim przykładem jest, chociażby branża handlowa, która tylko w III kwartale 2020 roku zajęła czołowe miejsce w kategorii otwartych postępowań restrukturyzacyjnych. Raport MGW wskazuje na bardzo wyraźną zależność między rozwojem e-commerce a ograniczonym polem manewru tradycyjnych spółek handlowych, które znacząco gasły w cieniu sklepów internetowych i decydowały się na postępowania restrukturyzacyjne. W tym kontekście *game-changerem* miały być tzw. przepisy covidowe.

Fala przepisów a decyzje spółek

W obliczu pandemii oraz potencjalnej recesji krajowa legislatura zaczęła masowo publikować nowe przepisy regulujące działalność gospodarczą. Według wyliczeń ekspertów z Open Eyes Economy Summit tylko w II kwartale 2020 roku uchwalono 339 stron specustawy, której zapisy miały chronić m.in. biznes i miejsca pracy. Ponadto, sam dokument doczekał się 188 rozporządzeń, a więc kolejnych 420 stron przepisów. W III kwartale w krajowym prawodawstwie pojawiło się 999 stron aktów wyjaśniających. Jak dynamiczne zmiany prawne wpłynęły na działanie przedsiębiorców?

Nowy krajobraz prawny w pewien sposób wymusił na spółkach szybką adaptację do nowych przepisów. W skali mikrozarządzania spora część firm zdała sobie sprawę wręcz z pozytywnego wpływu tak nieoczywistych warunków na proces aplikowania modyfikacji w relatywnie krótkim czasie. Co więcej, branże, które decydowały się na restrukturyzację, mogły skorzystać z narzędzi, mających potencjał do dalszego rozwoju w krajowym porządku prawnym. Jednym z najciekawszych rozwiązań było “Uproszczone postępowanie o zatwierdzenie układu”.

Według raportu „Restrukturyzacja przedsiębiorstw w 2020 roku – Analiza i interpretacja postępowań restrukturyzacyjnych” analityków z MGW CCG, tzw. UPOZU cieszyło się znaczącym zainteresowaniem szczególnie wśród przedsiębiorców segmentu MŚP. Ponadto, procedura była dominującym rozwiązaniem w skali wszystkich postępowań, ponieważ w IV kwartale 2020 roku stanowiła aż 80 proc. struktury. W całym zaś 2020 roku otwarto 385 uproszczonych postępowań o zatwierdzenie układu, z czego aż 204, czyli prawie 53 proc. to postępowania otwarte przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Czas na przedłużenie UPOZU?

Do głównych zalet uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu respondenci zaliczali m.in. niskie koszty, nieskomplikowaną procedurę oraz uzyskanie ochrony przed wierzycielami na okres 4 miesięcy bez udziału sądu. Przepis obowiązuje na mocy obecnej ustawy jedynie do dnia 30 czerwca 2021 roku. Można się zatem zastanawiać czy po tej dacie będzie jego funkcjonowanie wydłużone czy też ta forma restrukturyzacji zniknie z polskiego porządku prawnego co byłoby ogromną stratą, zważywszy na inne, często odbiegające od ideału rodzaje postępowań restrukturyzacyjnych.

Problemem istotnej części pozostałych instrumentów pomocowych (w tym tzw. tarcz antykryzysowych) był m.in. chaos prawny, wewnętrzne sprzeczności płynące z formułowanych przepisów, szum informacyjny, niedoprecyzowania, nadmierne ograniczenie grup do których adresowane były poszczególne działania oraz nierzadko sprzeczne sygnały dla samych przedsiębiorców. W tych kategoriach UPOZU sprawdza się co najmniej sprawnie i niejako zachęca do racjonalnego zarządzania własnymi szansami jako przedsiębiorstwa. Szczególnie mechanizm otwierania postępowania i zapewnienia tym samym ochrony dłużnika jest krokiem w dobrą stronę ze względu na przeciążenia sądów restrukturyzacyjnych co skutkowało bardzo długim okresem rozpatrywania wniosków w pozostałych postępowaniach restrukturyzacyjnych.

Ten tryb otwierania postępowań zachęcał również przedsiębiorców do podjęcia decyzji o wejściu na ścieżkę restrukturyzacyjną. Wśród przedsiębiorców pokutuje bowiem ciągle obawa przed rozpoczynaniem procedur w które zaangażowany jest sąd, głównie z uwagi na skojarzenia co do przewlekłości takich postępowań, ale również reakcją wierzycieli.

Szansa na ułatwienia

Dla gospodarki natomiast ważnym jest rozwój narzędzi walki z nadmiernym zadłużeniem i niewypłacalnością. Im szybciej bowiem i sprawniej będziemy w stanie reagować na pojawiające się problemy z zadłużeniem, tym mniej negatywnych skutków będziemy doświadczać. Idea świadomej walki z niewypłacalnością powinna być priorytetem krajowej kultury biznesowej, czemu już dała fundamenty struktura prawna UPOZU.

Dobrą informacją zatem jest fakt procedowania projektu ustawy, która ma wprowadzać dorobek i doświadczenie UPOZU na stałe do polskiego porządku prawnego. Obecny kształt projektu daje nadzieję, że w niedługim czasie prawo restrukturyzacyjne będzie znacząco zmodyfikowane i to w kierunku który z punktu widzenia walki z niewypłacalnością jest pożądany. Trudno jednakże przesądzić ostatecznie jaki będzie finalny kształt ustawy i kiedy wejdzie ona w życie. Większość aktywnych uczestników tego rynku ma nadzieję na jej przyjęcie w perspektywie II bądź III kwartału br.

*Know-how* polskich przedsiębiorców może wymiernie zyskać na doświadczeniach covidowych pod warunkiem realnego wsparcia ze strony ustawodawcy. Dorobek prawny pandemii (bo o pewnym dorobku *per se* już można mówić) jest w stanie zmienić zasady gry na krajowej scenie biznesowej, a potencjał rozwiązań takich jak UPOZU mógłby w znacznym stopniu ułatwić życie wszystkim działalnościom — począwszy od jednoosobowych firm, a na dużych spółkach skończywszy. **Tymczasem jednak warto trzymać się terminów, ponieważ szczególnie MŚP mają coraz mniej czasu na skorzystanie ze skutecznych narzędzi restrukturyzacyjnych.**