

STRATEGIA BIZNESOWA NA CZAS KRYZYSU W FIRMIE – UJĘCIE PRAWNE

... czyli „jak ugryźć kryzys”



Autor: Michał Gruchacz
radca prawny OIRP w Warszawie

Kilka słów o mnie:

<https://kancelariagruchacz.pl/o-kancelarii/>

W Twojej firmie pojawił się kryzys. Wiesz już, że nie możesz działać tak, jak dotychczas. Nadszedł czas na konstruktywne działania. Przyszedł czas na opracowanie odpowiedniej strategii biznesowej.

Poniżej przedstawię Ci kilka wskazówek na temat tego, jak opracować skuteczny plan działania.



1. Diagnoza

Jeżeli jeszcze nie postawiłeś diagnozy to najwyższy czas szybko do niej przystąpić. To dzięki niej opracujesz **plan działania, oszacujesz ryzyka, doprowadzisz do minimalizacji strat.**

Pamiętaj, że na pierwszym etapie najważniejsze jest **zagwarantowanie firmie bezpieczeństwa oraz płynności finansowej.**

Dokonując diagnozy, należy wziąć pod uwagę następujące **źródła ryzyka finansowego:**

1. **zobowiązania podatkowe;**
2. **zobowiązania pracownicze;**
3. **finansowanie zewnętrzne;**
4. **roszczenia o zapłatę odszkodowania / kar umownych / odsetek z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zawartych umów;**
5. **utrata wartości aktywów** - utrata wartości udzielonych zabezpieczeń np. przy kredycie spowoduje wezwanie do podniesienia wysokości udzielonego zabezpieczenia lub udzielenia nowego zabezpieczenia;
6. **ryzyko „pójścia na skróty”:**
 - a) **ryzyko compliance** - prowadzenie działalności gospodarczej niezgodnie z prawem np. regulacje związane z przetwarzaniem

danych osobowych i wynikające stąd sankcje prawne (przede wszystkim kary finansowe);

- b) ryzyko operacyjne - może polegać na wytwarzaniu towarów i usług niskiej jakości, a to niejednokrotnie może spowodować powstanie odpowiedzialności odszkodowawczej lub wysuwanie przez klientów roszczeń z tytułu rękojmi (gwarancji).

Wyżej wymienione ryzyka mogą same w sobie lub wspólnie z innymi doprowadzić do utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa.

2. Zobowiązania podatkowe

*

Z niewypełnieniem obowiązku uiszczenia podatków i innych danin publicznych, wiąże się **ryzyko powstawania odsetek** oraz **wszczęcia postępowania karnoskarbowego (a w nim możliwość ustanowienia hipoteki przymusowej)**.

*

W przypadku braku możliwości terminowej płatności **podatków**, rozwiązaniem może być złożenie wniosku o:

- 1. odroczenie terminu płatności;**
- 2. rozłożenie płatności na raty;**



3. umorzenie zaległości podatkowej.

W przypadku zobowiązań podatkowych w składanym wniosku należy wykazać, że istnieje **ważny interes podatnika lub ważny interes publiczny**, który przemawia za uwzględnieniem wniosku.

Ponadto warto wskazać, że, zgodnie z treścią art. 57 § 1 kodeksu karnego skarbowego podatek, który uporczywie nie wpłaca w terminie podatku, podlega karze grzywny za wykroczenie skarbowe.

*

W przypadku **zobowiązań z tytułu ubezpieczeń społecznych** we wnioskach o **odroczenie płatności składek i rozłożenie płatności na raty** należy z kolei wykazać, że za uwzględnieniem wniosku przemawiają **względy gospodarcze lub inne przyczyny zasługujące na uwzględnienie**.

Wniosek o **umorzenie należności** z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne powinien wykazywać z kolei, że ze względu na **stan majątkowy i sytuację rodzinną, przedsiębiorca nie jest w stanie opłacić tych należności, ponieważ pociągnęłoby to zbyt ciężkie skutki dla niego i jego rodziny**, w szczególności w przypadku:

- 1) gdy opłacenie należności z tytułu składek pozbawiłoby zobowiązanego i jego rodzinę możliwości zaspokojenia niezbędnych potrzeb życiowych;
- 2) poniesienia strat materialnych w wyniku klęski żywiołowej lub innego nadzwyczajnego zdarzenia, powodujących, że opłacenie należności z tytułu składek, mogłoby pozbawić zobowiązanego możliwości dalszego prowadzenia działalności;
- 3) przewlekłej choroby zobowiązanego lub konieczności sprawowania opieki nad przewlekle chorym członkiem rodziny, pozbawiającej zobowiązanego możliwości uzyskiwania dochodu umożliwiającego opłacenie należności.

*

Podsumowując, w przypadku zobowiązań podatkowych (składek na ubezpieczenie społeczne) **pierwszym krokiem jest wybór rodzaju wniosku**: odroczenie terminu płatności, rozłożenie na raty, umorzenie należności. **Drugim krokiem jest sporządzenie odpowiedniego uzasadnienia wniosku**, które da realne szanse na doprowadzenie do uwzględnienia wniosku.



3. Zobowiązania pracownicze

*

Zgodnie z treścią art. 94 kodeksu pracy, pracodawca jest zobowiązany do terminowego i prawidłowego wypłacania wynagrodzenia swoim pracownikom.

Pracodawca, który zaprzestanie wypłacać wynagrodzenia pracownikom, może spodziewać się **wypowiedzeń umów o pracę** lub **rozwiązania umów o pracę bez wypowiedzenia**. Ponadto może spodziewać się, że będzie pozywany do sądu pracy.

Pracodawca, który nie wypłaca w ustalonym terminie wynagrodzenia za pracę lub innego świadczenia przysługującego pracownikowi albo uprawnionemu do tego świadczenia członkowi rodziny pracownika, obniża wysokość tego wynagrodzenia lub świadczenia bezpodstawnie albo dokonuje bezpodstawnych potrąceń, **podlega karze grzywny od 1 000 zł do 30 000 zł** (art. 281 kodeksu pracy).

Dodatkowo pracodawca może ponosić odpowiedzialność prawnokarną za niewypłacanie wynagrodzeń pracowniczych. Zgodnie z treścią art. 218 § 1a kodeksu karnego, **kto, wykonując czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, złośliwie lub uporczywie narusza prawa pracownika, wynikające ze stosunku**

pracy lub ubezpieczenia społecznego, podlega: **grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.**

*

Wobec tego należy stwierdzić, że z uwagi na powyższe zagrożenia, wynagrodzenia powinny być regulowane przez przedsiębiorcę (pracodawcę) w pierwszej kolejności.

*

Oczywiście przedsiębiorca powinien podejmować działania w celu zmiany warunków pracy i płacy swoich pracowników np. w zakresie wymiaru czasu pracy czy wysokości wynagrodzenia, wykorzystując instrumenty uregulowane przede wszystkim w kodeksie pracy. Jednak w praktyce najlepszym i najszybszym sposobem jest podjęcie **negocjacji z kadrą pracowniczą** dla osiągnięcia porozumienia w przedmiocie nowych warunków pracy i płacy.

4. Zobowiązania umowne

**(ryzyko: finansowanie zewnętrzne oraz roszczenia o zapłatę
odszkodowania / kar umownych/ odsetek)**

*

Zobowiązania umowne to trzecia – najbardziej niejednorodna - grupa istotnych zobowiązań spoczywających na przedsiębiorcy.

Konieczność zapłaty rat kredytu / pożyczki / leasingu, ryzyko odpowiedzialności odszkodowawczej (ryzyko zapłaty kar umownych), czy wreszcie konieczność zapłaty odsetek za opóźnienie w płatności to jedne z podstawowych kwestii, które należy wziąć pod uwagę przy opracowywaniu strategii biznesowej w czasie kryzysu.

*

Dokonując analizy tej grupy zobowiązań warto dokonać klasyfikacji umów na następujące grupy:

		Znaczenie umowy	
		duże	niewielkie
Rodzaj zobowiązania	pieniężne	duże znaczenie + zobowiązanie pieniężne	niewielkie znaczenie + zobowiązanie pieniężne
	niepieniężne	duże znaczenie + zobowiązanie niepieniężne	niewielkie znaczenie + zobowiązanie niepieniężne

*

Przykładami zobowiązań pieniężnych są:

- umowy, na podstawie których przedsiębiorca może sam świadczyć swoje usługi (księgowość, serwis, marketing);
- umowy finansowania zewnętrznego prowadzonej działalności, tj.: leasing, kredyt odnawialny.

Zobowiązaniami niepieniężnymi są z kolei najczęściej umowy, które przedsiębiorca zawiera z kontrahentami. Na ich mocy przedsiębiorca sprzedaje towar lub wykonuje usługę.

*

Skutkiem niewykonywania zobowiązań pieniężnych będzie powstanie obowiązku zapłaty odsetek za opóźnienie (ewentualnie odsetek w transakcjach handlowych) a w dalszej kolejności prawdopodobnie możliwość wypowiedzenia umowy.

Zgodnie z treścią art. 481 § 1 kodeksu cywilnego, jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, **wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.**

Warto tutaj zwrócić uwagę na regulację ustawy z dnia 19 lipca 2019r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych, która

wprowadziła dodatkowe warunki realizowania zobowiązań pieniężnych oraz kary administracyjne nakładane w przypadku stwierdzenia nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczenia pieniężnego.

*

W przypadku niewykonania zobowiązania niepieniężnego przedsiębiorca będzie potencjalnie narażony na:

- 1. zapłatę kary umownej** (jeżeli zawarta umowa ustanawia karę umowną);
- 2. zapłatę odszkodowania za szkodę spowodowaną zwłoką w wykonaniu zobowiązania;**
- 3. zapłatę odszkodowania za szkodę z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy;**
- 4. umowne prawo odstąpienia od umowy** (jeżeli zawarta umowa ustanawia takie uprawnienie);
- 5. ustawowe prawo odstąpienia od umowy;**
- 6. wykonanie zastępcze na koszt przedsiębiorcy.**

*

Rzetelny przegląd zawartych umów pozwoli przedsiębiorcy na dokonanie **wyboru kluczowych umów**, zarówno tych dotyczących świadczeń na rzecz samego przedsiębiorcy jak i jego umów z klientami.

Analiza umów pozwoli również na wyodrębnienie umów, które **nie są istotne** np.:

- listów intencyjnych,
- umów rezerwacyjnych,
- umowy przedwstępne (uwaga na zadatek),
- umowy, które łatwo i bezkosztowo wypowiedzieć,
- umowy, których termin realizacji jest odległy.

Każda kluczowa umowa wymaga dokładnej analizy pod kątem praw i obowiązków, które ciążą na stronach umowy. Warto w tym miejscu zastanowić się również nad możliwymi instrumentami obrony.

Na przykład w przypadku zastrzeżenia w kluczowej umowie kary umownej po pierwsze warto sprawdzić czy kara umowna została zastrzeżona w przypadku zwłoki czy opóźnienia – wbrew pozorom są to pojęcia prawne o odmiennym znaczeniu. Po drugie należy ocenić szanse obrony, jaką daje instytucja miarkowania kary umownej, która ma zastosowanie w przypadku wykonania zobowiązania w znacznej części lub w przypadku, gdy kara umowna jest rażąco wygórowana.

Umowy uznane za nieistotne mogą zostać pominięte na początku planowania kryzysowej strategii biznesowej.

*

Gdy przedsiębiorca wie już jakie umowy są dla niego kluczowe oraz jak są w nich ukształtowane prawa i obowiązki stron umowy (jakie instrumenty mają w ręku w przypadku nie dojścia do porozumienia), powinien zadbać o ich utrzymanie i podjąć działania renegocjacji warunków tych umów.

Renegocjacja warunków umów zawierających zobowiązanie pieniężne może polegać na:

- odroczeniu płatności;
- rozłożeniu płatności na raty;
- umorzeniu odsetek (rozłożeniu ich na raty lub zmiany ich wysokości).

Renegocjacja warunków umów zawierających zobowiązanie niepieniężne, polega przede wszystkim na ustaleniu nowego terminu wykonania zobowiązania.

5. Na koniec ku przestrodze

1. Pamiętać o obowiązku złożenia w odpowiednim czasie wniosku o ogłoszenie upadłości spółki.

Złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w odpowiednim czasie zapewnia ochronę przed odpowiedzialnością osobistą za zobowiązania spółki.

2. Nie ulegać ewentualnym „pokusom” tzw. wyprowadzania majątku z przedsiębiorstwa, tak aby nie popełnić przestępstwa na szkodę wierzycieli, uregulowanych w art. 300 i 301 kodeksu karnego.
3. Nie ulegać ewentualnym „pokusom” niszczenia dokumentacji operacyjnej firmy, bowiem stanowi to przestępstwo uregulowane w art. 303 kodeksu karnego.

6. Zakończenie

*

Ustalenie strategii biznesowej na czas kryzysu w firmie wymaga dużego nakładu czasu pracy, ale **na pewno jest to czas pracy warty do poświęcenia**. Brak takiej strategii to w najlepszym przypadku zdanie się na łaskę losu. Żaden rozsądny przedsiębiorca nie może sobie pozwolić na taką sytuację.

Powodzenia w opracowaniu własnej strategii biznesowej !!!

*

Na koniec tego krótkiego, ale mam nadzieję pożytecznego dla Ciebie e-booka mam dla Ciebie **propozycję**.

Moja Kancelaria przygotowała **produkt (usługę) dedykowaną przedsiębiorcom w sytuacji kryzysu biznesowego pod tytułem: „Strategia biznesowa na czas kryzysu w firmie”**.

W ramach tej usługi pomagamy przedsiębiorcom w:

- 1. dokonaniu audytu zobowiązań;**
- 2. opracowaniu strategii (planu) działania;**
- 3. podjęciu stosownych działań określonych w strategii (planie) działania**, tj. przygotowanie i złożenie stosownych wniosków, dotyczących zobowiązań podatkowych; prowadzenie negocjacji z załogą pracowniczą; prowadzenie negocjacji z kontrahentami w zakresie zmiany warunków umów; rozwiązanie umów uznanych w audycie za niepotrzebne.

Jeżeli jesteś zainteresowany moją propozycją to zapraszam Cię do kontaktu:

- ✓ telefon: 668 735 219;
- ✓ mail: sekretariat@kancelariagruchacz.pl;
- ✓ e-porada: <https://kancelariagruchacz.pl/porady-prawne/>;

- ✓ profil kancelarii na fb: <https://www.facebook.com/Kancelaria-Radcy-Prawnego-Michal-Gruchacz-271546950098561/>.

Pozdrawiam

Michał Gruchacz

radca prawny