

# UPADŁOŚĆ

NIE JEST KŁĘSKĄ



**Bankrut** nauczy Cię  
jak nie popełniać błędów  
gdy jest ciężko.

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Upadłość nie jest klęską](#)"

## Darmowa publikacja dostarczona przez [ZłoteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Jacek Jerzycki, rok 2008

Autor: Jacek Jerzycki

Tytuł: Upadłość nie jest klęską

Data: 08.08.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	
<u>czyli dla kogo i o czym jest ta książka.....</u>	5
<u>ROZDZIAŁ 1.</u>	
<u>Myśl o bankructwie, gdy jest jeszcze dobrze.....</u>	8
<u>ROZDZIAŁ 2.</u>	
<u>Pierwsze sygnały – nie lekceważ ich!.....</u>	12
<u>Brakuje Ci pieniędzy.....</u>	12
<u>Masz problemy z uzyskaniem odroczonej płatności.....</u>	15
<u>Pracownicy, na których liczysz, odchodzą.....</u>	16
<u>Problemy z kluczowymi klientami.....</u>	17
<u>ROZDZIAŁ 3.</u>	
<u>Najczęstsze błędy.....</u>	20
<u>Zasilanie kasy firmy własnymi pieniędzmi.....</u>	21
<u>Szukanie finansowania za wszelką cenę.....</u>	21
<u>Gorączkowe poszukiwanie inwestora.....</u>	22
<u>„Zadłużoną spółkę kupię...”.....</u>	23
<u>Wyprzedaj aktywów.....</u>	24
<u>Lepsze traktowanie wybranych kontrahentów.....</u>	25
<u>ROZDZIAŁ 4.</u>	
<u>Co warto zrobić zawczasu?.....</u>	27
<u>Zakres odpowiedzialności osobistej.....</u>	27
<u>Zabezpieczenie majątku prywatnego.....</u>	30
<u>Rozdzielność majątkowa.....</u>	31
<u>Porządek w dokumentach.....</u>	33
<u>Urząd Skarbowy i ZUS.....</u>	35
<u>ROZDZIAŁ 5.</u>	
<u>Gdy już jest za późno.....</u>	37
<u>Inwestor.....</u>	39
<u>Układ.....</u>	43
<u>Upadłość.....</u>	44
<u>Wniosek nieskuteczny.....</u>	47
<u>Twój majątek.....</u>	48
<u>Spółka kapitałowa.....</u>	48
<u>Spółka osobowa lub własna działalność.....</u>	50
<u>ROZDZIAŁ 6.</u>	
<u>Twoje środowisko.....</u>	54
<u>Wspólnicy i pracownicy.....</u>	54
<u>Przyjaciele i znajomi.....</u>	57
<u>ROZDZIAŁ 7.</u>	
<u>Gdy upadłość stała się faktem.....</u>	60

<u>ROZDZIAŁ 8.</u>	
<u>Jeśli wierzyciele nie dają Ci spokoju.....</u>	63
<u>ROZDZIAŁ 9.</u>	
<u>Życie po bankructwie.....</u>	66
<u>POSŁOWIE.....</u>	69

## WSTĘP

### **czyli dla kogo i o czym jest ta książka.**

Prowadzisz lub prowadziłeś firmę. Zakładałeś ją i z dużym wysiłkiem budowałeś od zera. Jesteś z nią związany nie tylko finansowo, a może nawet nie przede wszystkim finansowo. Ta firma to kawał Twojego życia, to Twoje dziecko.

Na swoje dziecko patrzy się zawsze z dużą dozą emocji, mniej obiektywnie. To normalne, ale w przypadku firmy może mieć daleko idące konsekwencje. O ile walka o to, żeby dziecku było jak najlepiej jest czymś normalnym i zrozumiałym, o tyle walka o egzystencję firmy za wszelką cenę jest na ogół zabójcza zarówno dla firmy jak i dla jej właściciela.

Łatwo tak mówić z dystansu, ale gdy rzeczy się dzieją, gdy targają człowiekiem emocje, nadzieje i obawy, gdy pojawiają się kolejne pomysły na uratowanie sytuacji, o racjonalne myślenie znacznie trudniej.

Warto wtedy posłuchać rady kogoś, kto to przeżył na własnej skórze, kto zna z autopsji te wszystkie stany ducha. Przeżył kolejną euforię, że wreszcie znalazł się środek na narastające problemy. Przeżył rozczarowanie i zwątpienie, gdy kolejna szansa okazała się mirażem. Wie, co to apatia i odrętwienie, gdy nie widać możliwości ruchu, gdy zewsząd dopadają Cię coraz bardziej nerwowi wierzyciele, gdy dłużnicy widząc, że słabniesz, zachowują ledwie cienkie pozory przyzwo-

itości i mówią, że zapłacą jak tylko będą mieli, lub szukają byle pretekstu, żeby odmówić zapłaty.

Na którymkolwiek etapie tej drogi w dół się znajdujesz, zawsze możesz wybrać lepiej lub gorzej. Zawsze masz możliwość lepszej lub gorszej ochrony swojej rodziny, swojego majątku. Zależy to od tego, kiedy właściwie ocenisz sytuację. Ale pamiętaj: im później zaczniesz działać racjonalnie, tym mniejsze masz szanse wyjścia bez szwanku, tym więcej stracisz, gdy sytuacja wymknie się spod kontroli.

Jeżeli zaś w odpowiednim czasie podejmiesz właściwe kroki, możesz z tego wyjść bez szwanku, albo z niewielkimi stratami.

Nie chcę przez to powiedzieć, że jedynym racjonalnym wyjściem w kłopotach jest ogłoszenie upadłości. Chodzi mi o to, że prowadząc interes trzeba zawsze mieć na uwadze i taką możliwość, jako jeden z wariantów rozwoju zdarzeń. Nie wolno przyjmować postawy typu „nawet nie mów słowa upadłość”. To się może srodze zemścić. Zwłaszcza, że zgodnie z nowym prawem upadłościowym wierzyciele mogą zgłosić wniosek o ogłoszenie upadłości nawet po zakończeniu przez Ciebie działalności. Mają na to rok. Upadłość można ogłosić także w stosunku do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, nie tylko, jak się powszechnie sądzi, w stosunku do spółek prawa handlowego.

Zobaczysz, że w niektórych sytuacjach przygotowywanie upadłości może być działaniem, które nie musi się jej ogłoszeniem skończyć, ale jest po prostu równoległe prowadzoną procedurą na wypadek gdyby działania ratunkowe się nie powiodły.

Jeśli to, co powyżej przeczytałeś przynajmniej trochę pokrywa się z Twoimi przemyśleniami i przeżyciami, jeżeli chciałeś rozwinąć fajną firmę i coś Ci nie wyszło, ta książka jest właśnie dla Ciebie.

Jeśli założyłeś firmę po to, by zbankrutować, pewnie już masz wszystko dobrze zaplanowane i niewiele z tego, co dalej napisane, będzie dla Ciebie użyteczne.

## **ROZDZIAŁ 1.**

# **Myśl o bankructwie, gdy jest jeszcze dobrze.**

To nie żart. Zawsze trzeba brać pod uwagę wariant optymistyczny i pesymistyczny. Sytuacja taka może Cię spotkać mimo najlepiej rysującej się przyszłości. Odejdzie lub upadnie główny klient. Nastąpi gwałtowna zmiana na rynku, wywołana np. zmianą przepisów. Pamiętaj, ile firm padło po wprowadzeniu ograniczeń w ruchu przez wschodnią granicę? Padły „od jednego podpisu” a wcale nie oznacza to, że były źle zarządzane. Warto więc w myśleniu strategicznym mieć pomysł na to, co wtedy robić.

Czym jest bankructwo?

Intuicyjnie wszyscy to mniej więcej rozumiemy. To jest sytuacja, w której firma staje się niewypłacalna, czyli nie jest w stanie regulować swoich zobowiązań. W polskim prawodawstwie nie stosuje się terminu „bankructwo”. Zamiast tego mówimy o upadłości.

Upadłość jest stanem stwierdzonym i ogłoszonym przez sąd i oznacza sytuację, w której firma trwale utraciła zdolność regulowania swoich zobowiązań. Jej majątek i kapitał nie wystarczają na pokrycie wszystkich zobowiązań. Od momentu ogłoszenia upadłości zarządzanie firmą przechodzi w ręce syndyka – osoby, której zadaniem jest spieniężenie majątku firmy, ściągnięcie wszystkich należności i zaspokojenie roszczeń wierzycieli.



Po pierwsze należy ustalić kryteria sytuacji, która będzie wymagała poważnego wzięcia pod uwagę ewentualności bankructwa. Może to być np. zaciągnięcie bardzo znacznego zobowiązania związanego z rozwojem firmy. Wyobraź sobie, że trafia Ci się „kontrakt życia”. Obroty Twojej firmy w krótkim czasie mogą się zwielokrotnić. Jest to wielka szansa. Ale też i wielkie zagrożenie. Przygotowujesz się do realizacji kontraktu, ponosisz koszty, zaciągasz zobowiązania, a partner nagle się wycofuje. Co z tego, że możesz żądać wyrównania strat? Tylko czy wtedy będziesz w stanie to zrobić? A co zrobisz, gdy do realizacji kontraktu nie dojdzie z jakiegokolwiek innej przyczyny? Koszty i zobowiązania zostają, a o przychodach można już tylko marzyć.

Innym kryterium może być spadek obrotów o określoną wartość, czy niebezpiecznie duża strata. Podejmujesz działania naprawcze, ratunkowe, ale trzeba sobie zadać pytanie, co będzie jeśli się nie powiedzą.

Oczywiście każdy musi sam ocenić ryzyko związane z jakąkolwiek decyzją, trzeba jednak liczyć się z tym, że w niektórych przypadkach niepowodzenie może się skończyć upadkiem firmy. I na to warto wtedy mieć przygotowany przynajmniej zarys tego, co należy zrobić. Co zrobić, żeby razem z firmą nie stracić wszystkiego? To jest też pytanie o to, do jakiego stopnia – i czy w ogóle – uzasadnione jest ryzykowanie własnym majątkiem.

W każdym razie wszelkie ruchy mające na celu ochronę własnego majątku będą skuteczniejsze, jeśli zostaną wykonane **zanim** zrobi się gorąco. Wtedy nikt nie będzie mógł zarzucić, że zostały wykonane na szkodę wierzycieli. Istnieje bowiem coś takiego jak skarga pauliańska. Polega ona na tym, że można czynność prawną uznać za nieważną, jeśli się wykaże, że została ona dokonana na szkodę wierzy-

cieli, tzn. ze świadomością, że w ten sposób zmniejsza się możliwość ich zaspokojenia.

Mówiąc prościej, jeśli Twoja firma już ma poważne trudności, a Ty chcesz się wyzbyć majątku, trudniej Ci to będzie zrobić tak, żeby to było w stu procentach pewne. Piszę „trudniej”, nie „niemożliwe”, ale jak to zrobić – o tym dalej.

Kodeks spółek handlowych daje możliwość uniknięcia odpowiedzialności członków zarządu za zobowiązania spółki, ale stawia bardzo rygorystyczny warunek: obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie **dwóch tygodni** od powzięcia wiadomości, że majątek spółki nie wystarcza na zaspokojenie wierzycieli.

Widzisz, że jest to warunek trudny do spełnienia. Jeszcze trudniej udowodnić, że rzeczywiście się tego terminu dotrzymało. A jeszcze jest jeden drobny szczegół. **Wszyscy** członkowie zarządu odpowiadają solidarnie. Nikogo nie obchodzi, że np. zarząd podzielił między siebie kompetencje i Ty odpowiadałeś za sprzedaż, a kolega za finanse. Tutaj prawo jest jednoznaczne i bezwzględne.

Widzisz więc, że zachęta do myślenia o bankructwie wtedy gdy jest dobrze, nie jest tylko chwytem retorycznym. W biznesie – tak jak w życiu – nie wszystko zależy od Ciebie. Tak jak w życiu uczysz się postępowania w sytuacjach awaryjnych, tak i w biznesie dobrze jest przemyśleć sobie taką właśnie sytuację awaryjną. Bankructwo nie musi być klęską. Jeśli już się zdarzy, trzeba umieć je przejść, tak jak gripę. A może nawet na nim skorzystać – wszak wielu spośród najbogatszych ludzi świata ma za sobą doświadczenie bankructwa. Jak widać, nie przeszkodziło im to w dojściu do wielkiego majątku.

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa  
Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6183/upadlosc-nie-jest-kleska-jacek-jerzycki.html>