

JAK PRZYGOTOWAĆ FIRME NA CZAS KRYZYSU?

Poradnik prawno – finansowy dla przedsiębiorców



Webinarium dedykowane dla członków i sympatyków Inicjatywy Firm Rodzinnych

Dr Małgorzata Rejmer
Kancelaria Finansowa LEX



Inicjatywa
Firm Rodzinnych
łączymy, by budować

Warszawa, ul. Grójecka 43/15

www.kf-lex.pl

biuro@kf-lex.pl

Styczeń 2021

Plan spotkania

- I. KANCELARIA LEX - kim jesteśmy? Komu pomagamy?
- II. Prognozy ekonomistów na “życie po pandemii”
- III. Co przedsiębiorcy zrobić powinni?
 1. Działania profilaktyczne **operacyjne**
 2. Działania **strukturalne**
 3. Działania **strategiczne** - sukcesja w dobie kryzysu
 - a. gotowość sukcesyjna Nestora
 - b. gotowość sukcesyjna Sukcesora
 - c. gotowość sukcesyjna Rodziny
 - d. gotowość sukcesyjna Firmy
 - e. gotowość sukcesyjna finansowa
- IV. Katalog możliwych rozwiązań prawnych i finansowych
- V. Sesja pytań i odpowiedzi



I. KANCELARIA LEX - przedstawienie



bezpieczny biznes **na lata**



KLIENCI - PRZEDSIĘBIORCY

SEKTORY GOSPODARKI

ZASADA "ONE STOP SHOP"
- USŁUGI KOMPLEMENTARNE DLA
BIZNESU



mikro

małe

usługi

handel

doradztwo
gospodarcze

doradztwo
prawne

średnie

duże

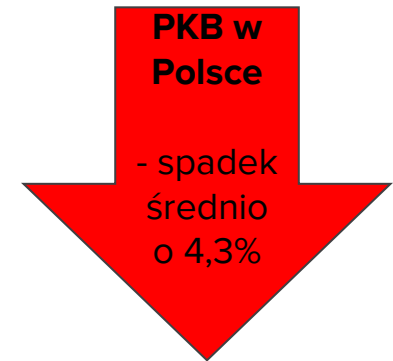
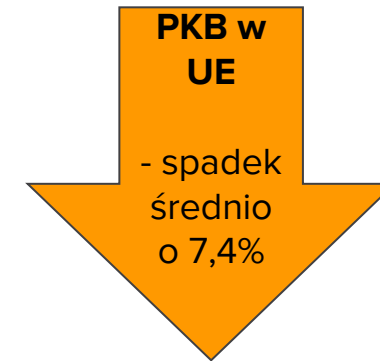
produkcja

doradztwo
finansowe,
w tym podatki i
księgowość

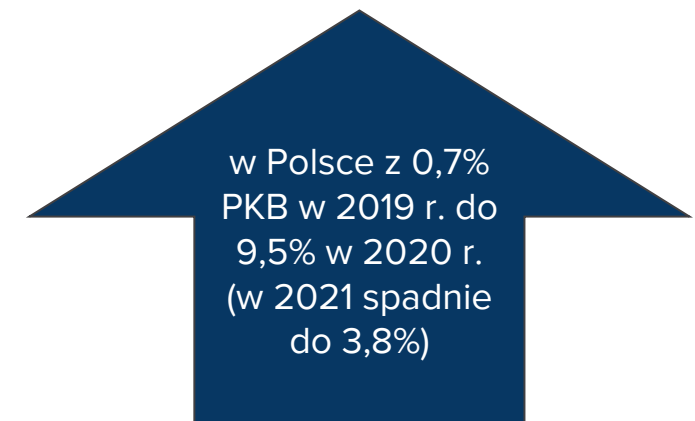
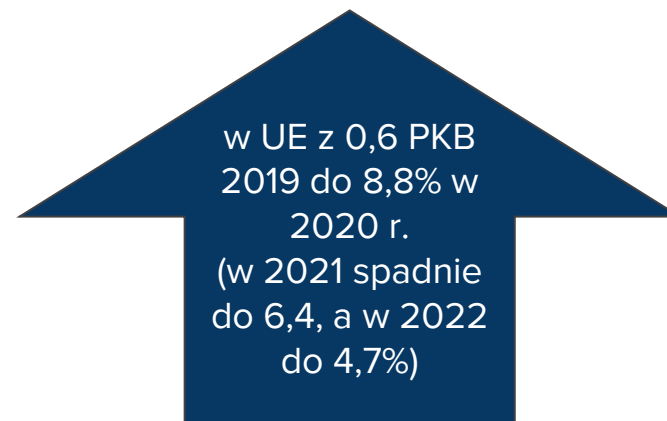
doradztwo
(wsparcie)
psychologiczne
i medycyjnne

II. PROGNOZY EKONOMISTÓW - "ŻYCIE PO PANDEMII"

1. Prognozy KE
- wszystkie kraje UE czeka recesja



2. Wzrost deficytu i długu publicznego



3. Inflacja stłumiona

średnia w UE

2020 - 0,7%
2021 - 1,3%
2022 - 1,5%

średnia w Polsce

2020 - 3,4%
2021 - 2,6%
2022 - 2,7%

4. Główne ryzyka w kontekście kryzysu gospodarczego

- A. masowe bankructwa
 - 88% wzrost wniosków o uproszczoną restrukturyzację (III Q 2019 vs III Q 2020)
- B. przerwy w łańcuchach dostaw
- C. długotrwałe bezrobocie
 - utrata miejsc pracy
 - zastój na rynku pracy
- D. ryzyko napięć na rynkach finansowych
- E. nadal niejasne przyszłe stosunki pomiędzy UE a Zjednoczonym Królestwem



5. Czynniki utrudniające powrót gospodarki na ścieżkę wzrostu

- A. zahamowanie procesów inwestycyjnych, co wynika z:
 - ❖ programów oszczędnościowych przedsiębiorstw
 - ❖ obniżonej presji na zwiększenie podaży
- B. ograniczenie popytu na rynku pracy
 - ❖ zastój na rynku pracy
 - ❖ spożycie w sektorze gospodarstwa domowego obniży się o 4%, a nakłady na środki trwałe spadną o 7,5%
- C. spadek popytu zagranicznego
 - ❖ prognozy dotyczące rynku europejskiego są gorsze niż przewidywania ekonomistów dotyczące rynku polskiego

III. CO PRZEDSIĘBIORCY CZYNIĆ POWINNI?

a. Analiza umów z kontrahentami

- ❖ różnica między umowami w formie pisemnej vs umowy bez zachowania formy pisemnej

- ❖ umowy są najważniejszym dowodem w sądzie !

- ❖ audyt umów:
 - ryzyka przedsiębiorcy jako wierzyciela
 - ryzyka przedsiębiorcy jako dłużnika

1. DZIAŁANIA PROFILAKTYCZNE OPERACYJNE

b. Zabezpieczenie RZECZOWE i OSOBOWE interesu przedsiębiorcy

❖ zabezpieczenia
rzeczowe (hipoteki i
zastaw)

❖ umowy poręczenia
❖ weksle

❖ przewłaszczenie na
zabezpieczenie

❖ gwarancje bankowe
lub ubezpieczeniowe

❖ zastrzeżenie prawa
własności rzeczy
sprzedanej

❖ przelew wierzytelności
na zabezpieczenie

❖ prawo zatrzymania

❖ oświadczenie o
poddaniu się egzekucji
(art. 777 k.p.c.)

1. DZIAŁANIA PROFILAKTYCZNE OPERACYJNE

c. Monitoring realizowania zobowiązań przez przedsiębiorcę i na rzecz przedsiębiorcy

CEL:

ograniczenie
ryzyka
współpracy z
danym
kontrahentem
(nadchodząca fala
bankructw)

1. DZIAŁANIA PROFILAKTYCZNE OPERACYJNE

- **MONITORING
NALEŻNOŚCI** - to
jeden z 3 etapów
polityki
bezpieczeństwa



1. dobra **umowa** połączona z **dodatkowymi zabezpieczeniami**
2. **monitoring**
3. **windykacja** (polubowna, sądowa)

- narzędzia stosowane w monitoringu zobowiązań



- utworzenie rejestru sprzedaży - bazy o wszystkich transakcjach i płatności
- profesjonalny program do monitoringu należności zintegrowany z programem do fakturowania
- instrumenty zaawansowane - factoring

- aktywności w zakresie monitoringu zobowiązań



- wiadomości tekstowe przypominające zbliżający się termin płatności
- kontakt telefoniczny
- wezwania do zapłaty

III. CO PRZEDSIĘBIORCY CZYNIĆ POWINNI?

PODSUMOWANIE DZIAŁAŃ OPERACYJNYCH:

**1. DOBRE UMOWY Z DODATKOWYMI
ZABEZPIECZENIAM**

2. PROFESJONALNY MONITORING NALEŻNOŚCI

3. WINDYKACJA (POLUBOWNA I SĄDOWA)

**1. DZIAŁANIA
PROFILAKTYCZNE
OPERACYJNE -**

a. Analiza formy prawnej

- ❖ odpowiedzialność majątkiem osobistym

- ❖ “niesprzedawalność” biznesu

- ❖ “śmiertelność” firmy

2. DZIAŁANIA STRUKTURALNE = BEZPIECZEŃSTWO MAJĄTKU FIRMOWEGO I PRYWATNEGO

b. Strukturyzacja właścicielska

- ❖ nowa struktura organizacyjna (spółka operacyjna, spółka majątkowa)

- ❖ eliminacja ryzyk biznesowych (oddzielenie ryzyka od majątku)

- ❖ zabezpieczenie interesu właściciela, rodziny, pracowników

2. DZIAŁANIA STRUKTURALNE = BEZPIECZEŃSTWO MAJĄTKU FIRMOWEGO I PRYWATNEGO

c. Podatki w kontekście bezpieczeństwa biznesu

- ❖ wysokość płaconych podatków wpływa wprost na konkurencyjność biznesu

- ❖ można mieć w Polsce biznes bezpieczny i jednocześnie efektywny podatkowo

2. DZIAŁANIA
STRUKTURALNE =
BEZPIECZEŃSTWO
MAJĄTKU
FIRMOWEGO I
PRYWATNEGO

PODSUMOWANIE DZIAŁAŃ STRATEGICZNYCH

1. FORMA PRAWNA

2. WYDZIELENIE SPÓŁEK OPERACYJNYCH I MAJĄTKOWYCH

3. EFEKTYWNOŚĆ PODATKOWA

2. DZIAŁANIA STRUKTURALNE = BEZPIECZEŃSTWO MAJĄTKU FIRMOWEGO I PRYWATNEGO

3. DZIAŁANIA STRATEGICZNE - SUKCESJA W DOBIE KRYZYSU

98%

Właściciele firm chcieliby, aby
przeżyła ona
w kolejnym pokoleniu

15%

Tylko tylu firmom udaje się
skutecznie przeprowadzić
sukcesję biznesu

60 lat

Średni wiek polskiego
przedsiębiorcy

100

firm jest likwidowanych każdego
dnia z powodu śmierci
właściciela

a. Gotowość sukcesyjna Nestora

*“Czy ważne jest dla mnie,
aby firma działała także po
moim odejściu?”*

Jeśli tak:

❖ **Dlaczego?**

❖ **Kto ma być moim
następcą?**

❖ **Kiedy chcę przekazać
stery w firmie?**

b. Gotowość sukcesyjna Sukcesora?

Czy Sukcesor

❖ chce przejąć firmę?
(WOLA)

❖ Ma “gen przedsiębiorczości”?
(KOMPETENCJE)

❖ Wie, jak prowadzić biznes?
(WIEDZA)



c. Gotowość sukcesyjna rodziny

❖ Co rodzina sądzi o naszym biznesie?

❖ Czy rodzina angażuje się w prowadzenie biznesu?

❖ jaki jest stosunek członków najbliższej rodziny do założeń sukcesyjnych - wspierający czy kontestujący? Dlaczego?

d. Gotowość sukcesyjna firmy

Gotowość prawna

→ Czy prowadzimy biznes w optymalnej formie prawnej?

→ Czy jest to forma, która umożliwia nam przekazanie firmy sukcesorowi (za życia lub po śmierci)?

→ W jakim trybie przekazać firmę, aby uniknąć ryzyka:

- utraty pracowników
- natychmiastowej spłaty kredytów i leasingów
- utraty decyzji administracyjnych, koncesji, licencji
- zmiany warunków handlowych
- wypowiedzenia umów najmu itp.

e. Gotowość sukcesyjna finansowa

Z czego będę żył
po przekazaniu
firmy sukcesorowi?

Czy muszę być
uzależniony
finansowo od
swojego następcy?

w jaki sposób mój
sukcesor spłaci
pozostałych
spadkobierców?



PODSUMOWANIE DZIAŁAŃ STRATEGICZNYCH

**SUKCESJA
ZA ŻYCIA**

**SUKCESJA PO
ŚMIERCI**

1. ZABEZPIECZENIE DLA NESTORA,
SUKCESORA I RODZINY

2. FORMALNE PRZYGOTOWANIE
FIRMY DO SUKCESJI

3. ASPEKTY PRAWNE I FINANSOWE

IV.KATALOG MOŻLIWYCH ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH I FINANSOWYCH

CO ZROBIĆ?

1. Zmiana formy prawnej
2. Zmiana struktury organizacyjnej (np. wydzielenie ze spółki nieruchomości)
3. Ekonomia podatkowa
4. Zabezpieczenie finansowe dla Nestora, Sukcesora, pozostałych członków rodziny
5. Testament

PO CO?

- “unieśmiertelnienie” biznesu
- wyłączeniu lub ograniczenie odpowiedzialności majątkiem osobistym
- większa konkurencyjność firmy
- bezpieczeństwo finansowe gwarantem powodzenia sukcesji
- los naszego majątku w naszych rękach

V. SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI

Dziękuję za uwagę

dr Małgorzata Rejmer

+48 601 66 22 73

LEX
KANCELARIA FINANSOWA

Warszawa, ul. Grójecka 43/15

www.kf-lex.pl

biuro@kf-lex.pl

