



NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI

DELEGATURA W POZNANIU

LPO.411.4.1.2024

Pan
Jerzy Michałkiewicz
Prezes Zarządu
H. Cegielski – Poznań S.A.
ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 223/229
61-485 Poznań

WYSTĄPIENIE POKONTROLNE

Zmienione zgodnie z treścią uchwały Zespołu Orzekającego Komisji Rozstrzygającej
w Najwyższej Izbie Kontroli nr KPK-KPO.441.71.2025 z 23 maja 2025 r.

I/24/004 Funkcjonowanie H. Cegielski-Poznań S.A w Poznaniu, z uwzględnieniem
procesów restrukturyzacyjnych i działalności inwestycyjnej w latach 2016 – 2024

Jednostka kontrolowana	I. Dane identyfikacyjne
Kierownik jednostki kontrolowanej	H. Cegielski – Poznań S.A., ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 223/229, 61-485 Poznań ¹ Jerzy Michałkiewicz ² , Prezes Zarządu, od 9 czerwca 2024 r. W okresie objętym kontrolą funkcję kierownika jednostki poprzednio pełnili: Mariusz Brzuchnalski ³ p.o. Prezesa Zarządu od 15 kwietnia 2024 r. do 9 czerwca 2024 r., Elżbieta Wawrzyńkiewicz ⁴ Prezes Zarządu od 13 listopada 2023 r. do 12 kwietnia 2024 r., Mariusz Brzuchnalski ⁵ p.o. Prezesa Zarządu od 27 września 2023 r. do 12 listopada 2023 r., Krzysztof Zalewski ⁶ Prezes Zarządu od 9 czerwca 2022 r. do 31 sierpnia 2023 r., Marek Chakowski ⁷ Prezes Zarządu od 27 października 2021 r. do 31 marca 2022 r., Marek Chakowski ⁸ p.o. Prezesa Zarządu od 9 lipca 2021 r. do 27 października 2021 r., Rafał Kreduszyński ⁹ Prezes Zarządu od 29 czerwca 2018 r. do 9 lipca 2021 r., Bogdan Pilch ¹⁰ Prezes Zarządu od 5 października 2017 r. do 12 stycznia 2018 r., Wojciech Więclawek ¹¹ Prezes Zarządu od 17 marca 2016 r. do 30 czerwca 2017 r., Andrzej Dubaj ¹² Prezes Zarządu od 15 czerwca 2015 r. do 9 marca 2016 r.
Zakres przedmiotowy kontroli	1. Polityka ekonomiczno-finansowa Spółki, z uwzględnieniem procesów restrukturyzacji i zapewnienia środków finansowych na przygotowanie i realizację wybranych przedsięwzięć. 2. Gospodarowanie majątkiem rzeczowym Spółki. 3. Realizacja wybranych wydatków Spółki.
Okres objęty kontrolą	Lata 2016 – 2024 (do dnia zakończenia czynności kontrolnych), z wykorzystaniem dowodów sprzed tego okresu, istotnych dla kontrolowanej działalności.
Podstawa prawna podjęcia kontroli	Art. 2 ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli ¹³
Jednostka przeprowadzająca kontrolę	Najwyższa Izba Kontroli Delegatura w Poznaniu
Kontrolerzy	1. Joanna Piasecka-Girguś, specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LPO/153/2024 z 16 października 2024 r. 2. Aleksandra Koszarek, specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LPO/152/2024 z 16 października 2024 r. 3. Ewa Kruszyńska, główny specjalista kontroli państwowej, upoważnienie do kontroli nr LPO/157/2024 z 25 października 2024 r.

(akta kontroli str. 1-12)

¹ Dalej: Spółka.

² Prezes Zarządu XI Kadencji.

³ P.o. Prezesa Zarządu XI Kadencji.

⁴ Prezes Zarządu XI Kadencji.

⁵ P.o. Prezesa Zarządu X Kadencji.

⁶ Prezes Zarządu X Kadencji.

⁷ Prezes Zarządu X Kadencji.

⁸ P.o. Prezesa Zarządu X Kadencji.

⁹ Prezes Zarządu IX Kadencji.

¹⁰ Prezes Zarządu VIII Kadencji.

¹¹ Prezes Zarządu VIII Kadencji.

¹² Prezes Zarządu VIII Kadencji.

¹³ Dz. U. z 2022 r. poz. 623, dalej: ustawa o NIK

II. Ocena ogólna¹⁴ kontrolowanej działalności

OCENA OGÓLNA

NIK negatywnie ocenia działania Zarządów Spółki w latach 2016-2024, które nie zapewniły utrzymania stabilnej sytuacji ekonomiczno-finansowej¹⁵ i jej rentowności¹⁶ oraz efektywnej realizacji strategii rozwoju Spółki.

Uzasadnienie oceny ogólnej

Spółka w 2016 r. została dokapitalizowana przez Skarb Państwa kwotą ponad 50 mln zł z przeznaczeniem na inwestycje, które miały przyczynić się do wdrożenia nowych produktów. Po pół roku uzyskała kolejne środki finansowe w wysokości 90 mln zł z tytułu emisji obligacji korporacyjnych. Miały one być przeznaczone na sfinansowanie nowych przedsięwzięć¹⁷ w celu odbudowy pozycji na rynku oraz opracowania nowych produktów. Zarządy Spółki nie doprowadziły jednak do efektywnej realizacji przyjmowanych w biznesplanach strategii rozwoju Spółki. W planach tych założono zdobycie nowych rynków, wytworzenie nowych produktów i dywersyfikację źródeł przychodów¹⁸, a także odzyskanie rentowności. Dodatkowo w planach rzeczowo-finansowych na poszczególne lata zakładano dynamikę wzrostu przychodów nawet o 66%. Spółka nie posiadała jednak dokumentacji, która potwierdzałaby wiarygodność przyjętych danych. Tymczasem ich wykonanie znacznie odbiegało od założeń. Wątpliwości co do danych zawartych w planach rzeczowo-finansowych miała także Rada Nadzorcza, która odmówiła w 2021 r. zatwierdzenia planu rzeczowo-finansowego. Przyczyną były zastrzeżenia co do realności danych lub zagrożenia niedotrzymania przyjętych przez Zarząd założeń.

Z kolei Prezes Zarządu (XI kadencji) odmówił podpisania sprawozdania finansowego za 2023 r. [...]*

Sposób wykorzystania przez Spółkę środków finansowych w wysokości 90 mln zł uzyskanych z tytułu emisji obligacji był nieefektywny, nie tylko nie przyczynił się do odzyskania konkurencyjności na rynku, ale doprowadził także do znacznego pogorszenia sytuacji finansowej Spółki. W 2021 r. Zarząd zwrócił się do właściciela o podjęcie decyzji co do dalszego istnienia Spółki. Wynikało to z powstania na koniec 2020 r. ujemnego kapitału własnego i istotnej niepewności w zakresie zdolności Spółki do kontynuowania przez nią działalności. Dane finansowe z lat 2018-2020 wskazywały, iż dotychczasowa skala działalności, infrastruktura wytwórcza oraz portfolio produktowe permanentnie generowały straty finansowe.

W związku z koniecznością wykupu postawionych w 2020 r. w stan wymagalności zobowiązań z tytułu emisji ww. obligacji, o wartości blisko 110 mln zł, Spółka sprzedała swoje nieruchomości inwestycyjne i operacyjne. W ten sposób pozbyła się niemal wszystkich nieruchomości, także tych, na których prowadziła

¹⁴ Najwyższa Izba Kontroli formułuje ocenę ogólną jako ocenę pozytywną, ocenę negatywną albo ocenę w formie opisowej.

¹⁵ Stabilność finansowa to fundament każdego przedsiębiorstwa a kluczowe znaczenie ma tutaj zarządzanie płynnością finansową, czyli zdolnością firmy do wypełniania bieżących zobowiązań bez konieczności zaciągania dodatkowego finansowania.

¹⁶ Rentowność - jak efektywnie dane przedsiębiorstwo prowadzi swoją działalność i gospodaruje własnymi zasobami. Wskazuje jego zdolność do generowania zysków i optymalizowania kosztów.

¹⁷ W tym inwestycyjnych.

¹⁸ Miały nimi być m.in. produkcja napędów elektrycznych, budowa biogazowni i biometanowni, budowa linii cynkowniczej, czy produkcja specjalnych wagonów.

* W treści wystąpienia pokontrolnego NIK wyłączyła jawność informacji ustawowo chronionych, w tym stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, na podstawie art. 5 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz. U. z 2022 r. poz. 902) w zw. z art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2022 r. poz. 1233 ze zm.) w interesie Spółki i innych przedsiębiorców lub osób, których dotyczą zawarte w wystąpieniu pokontrolnym informacje, przez ich wykreślenie i zastąpienie oznaczeniem [...]

działalność gospodarczą. Spółka, aby kontynuować działalność na tych nieruchomościach, zawarła umowę najmu z nabywcą sprzedanego terenu. [...]. Ponadto, jedna z pięciu zbadanych transakcji sprzedaży nieruchomości zawarta została na niekorzystnych dla Spółki warunkach, wbrew zasadom określonym w zgodzie korporacyjnej dotyczącym płatności ceny. Ustalone w umowie warunki zapłaty zobowiązywały Spółkę do udzielenia rabatu w przypadkach, gdy nabywca ponosi koszty remontu czy nie osiąga odpowiedniego zysku. Maksymalny, określony w umowie rabat, wynosił 9,7 mln zł netto, czyli 33% ceny sprzedaży. Obecny Prezes (XI kadencji) podjął próbę zmierzającą do wyegzekwowania zapłaty z tytułu sprzedaży w pełnej kwocie umowy.

Środki z tytułu emisji obligacji nie zostały wykorzystane w sposób efektywny. Nie przeznaczono ich, przynajmniej w części, na inwestycje, jako wkład własny w ramach umowy wsparcia. Całość środków Spółka przeznaczyła na pokrycie kosztów bieżących. Pomimo upływu dziewięciu lat od dokapitalizowania, Spółka nadal nie posiadała produktu gwarantującego rentowność produkcji i nie wkroczyła na nowy rynek, poza produkcją specjalną. Większość projektów, takich jak napędy elektryczne czy produkcja wagonów, nie wyszły poza fazę wstępnych koncepcji, z powodu braku zainteresowania rynku. Z kolei Rada Nadzorcza nie akceptowała koncepcji Zarządu z uwagi na brak kompetencji Spółki w zakresie kompleksowej budowy przemysłowych biogazowni, w tym brak personelu inżyniersko-technicznego oraz produkcyjnego z tego sektora.

Corocznie Spółka ponosiła straty z działalności podstawowej, która w roku 2021 wynosiła aż 42 mln zł. Przyczyną była realizacja nierentownych zamówień, które przyjmowane były w celu zapewnienia przychodu, utrzymania płynności finansowej lub chociażby sfinansowania części kosztów działalności. Wystąpiły przypadki nieprzeznaczania otrzymanych od kontrahentów przedpłat na zakup materiałów, a zamówienia były realizowane z dostępnych w magazynie Spółki materiałów z innych zamówień, niespełniających wymagań jakościowych. Sytuacja taka miała miejsce przy realizacji pierwszego zamówienia w ramach produkcji specjalnej. Była ona traktowana przez Zarząd jako inwestycja, która ostatecznie przyniosła Spółce stratę [...]. Przyczyniły się do tego m.in. brak przygotowania technicznego Spółki do realizacji zlecenia oraz brak narzędzi i odpowiednich materiałów. Liczba godzin przewidziana na realizację zleceń była niedoszacowana, co także powodowało straty na poszczególnych zamówieniach. Skala niedoszacowania godzin technologicznych skontrolowanych zamówień wyniosła łącznie ponad 57 tys. godzin²⁰. Kosztorys jednej oferty został niedoszacowany na około 75 mln zł brutto²¹. Dodatkowo Spółka z tytułu tego zlecenia została obciążona karą umowną w kwocie ponad 800 tys. zł za nieterminową jego realizację, co dodatkowo pogłębiło dotychczasową nierentowność zlecenia.

Negatywnie na rentowność Spółki wpływały także ponoszone koszty z tytułu zatrudnienia pracowników firmy zewnętrznej, których efektywność wykorzystania czasu pracy wahała się od 1% do 56%. Spółka z tego tytułu poniosła nieuzasadnione koszty przekraczające 13 mln zł. W tym samym okresie wydajność pracowników produkcyjnych Spółki, którzy realizowali tożsame prace, wynosiła około 50%²².

²⁰ Odnosiło się to do 95 zleceń skontrolowanych pod względem pracochłonności.

²¹ Na podstawie opracowania „Studium wykonalności kontraktu „Pozyskanie ...” na dzień 30 czerwca 2022 r. Analiza gospodarczo-finansowa w celu renegocjacji cen”

²² Według szacunków Ministerstwa Aktywów Państwowych.

NIK wskazuje, że niegospodarne i nieefektywne wykorzystanie uzyskanych środków finansowych z tytułu emisji obligacji doprowadziło nie tylko do konieczności sprzedaży nieruchomości, ale także przeprowadzenia uproszczonego postępowania układowego w 2021 r. Postępowanie obejmowało zobowiązania Spółki w kwocie przekraczającej 73 mln zł, w tym 34 mln zł z tytułu niezapłaconego VAT od sprzedaży nieruchomości. W ramach kwoty objętej postępowaniem ponad 56 mln zł zostało przekonwertowane na akcje Spółki, które objął Skarb Państwa. Według stanu na koniec trzeciego kwartału 2024 r. zobowiązania Spółki z tytułu m.in. zaciągniętych pożyczek od właściciela wyniosły niemal 50 mln zł. Dodatkowo Spółka musi ponieść wydatek ponad 21 mln zł jako wkład własny do ww. umowy wsparcia do końca 2025 r. Brak realizacji tych nakładów stwarza realne ryzyko konieczności zwrotu otrzymanych i już wydatkowanych środków w wysokości 50 mln zł powiększonych o odsetki.

Spółka zapłaciła 359,5 tys. zł za wykonanie umowy o usługi public relations²³, pomimo jej częściowego niezrealizowania. Dotyczyło to takich usług jak m.in.: opracowanie strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz długoterminowej strategii w tym zakresie, strategii marketingowej, pudełka innovating box, koncepcji intranetu i bieżącego zarządzania jego treścią, koncepcji obecności Spółki w mediach społecznościowych, czy redagowania newslettera. Jednocześnie niegospodarnym było poniesienie kosztów w wysokości ponad 2,7 mln zł z tytułu wdrożenia systemu klasy ERP²⁴, czyli w wysokości zaplanowanej w umowie wsparcia²⁵. System ten, po upływie sześciu lat od rozpoczęcia wdrożenia, nadal nie posiadał wszystkich niezbędnych funkcjonalności, w tym obejmujących procesy produkcyjne. Należy podkreślić, że ww. wydatki były ponoszone w sytuacji trudnej kondycji finansowej Spółki.

III. Opis ustalonego stanu faktycznego oraz oceny cząstkowe²⁶ kontrolowanej działalności

OBSZAR	1. Polityka ekonomiczno-finansowa Spółki, z uwzględnieniem procesów restrukturyzacji i zapewnienia środków finansowych na przygotowanie i realizację wybranych przedsięwzięć
Opis stanu faktycznego	1.1 Spółka jest jednym z najstarszych przedsiębiorstw w Polsce, a jej historia sięga 1846 r. i jest związana jest z przemysłem ciężkim i maszynowym. W ciągu swojej działalności Spółka przeszła wiele zmian. Aktualna działalność Spółki koncentruje się na produkcji konstrukcji stalowych, produkcji specjalnej, produkcji i sprzedaży części zamiennych do silników, produkcji i sprzedaży dmuchaw powietrza oraz świadczeniu usług serwisowych silników i dmuchaw. Dokonuje także sprzedaży towarów i materiałów. Istotną pozycję przychodów stanowiły przychody z najmu nieruchomości niewykorzystywanych do podstawowej działalności. Klientami Spółki są podmioty z zagranicy, jak również z rodzimego rynku.

²³ Dalej: PR.

²⁴ Z ang. Enterprise Resource Planning, czyli planowanie zasobów przedsiębiorstwa. Termin ten odnosi się do oprogramowania i systemów używanych do planowania i zarządzania głównym łańcuchem dostaw, produkcji, usług, zasobów finansowych i innych procesów organizacji.

²⁵ Umowa z 16 listopada 2016 r. zawarta pomiędzy Spółką a Ministrem Skarbu Państwa.

²⁶ Oceny cząstkowe to oceny działalności w poszczególnych obszarach badań kontrolnych. Ocena cząstkowa może być sformułowana jako ocena pozytywna, ocena negatywna albo ocena w formie opisowej.

W latach 2016-2023 Spółka osiągnęła zysk netto tylko w 2021 r. w kwocie 77 593,2 tys. zł wobec zaplanowanych 82 826,3 tys. zł²⁷. W pozostałych latach wynik finansowy Spółki był ujemny. I tak wysokość straty wyniosła: w 2016 r. – (-) 36 120,9 tys. zł (zaplanowany zysk w kwocie 5 459 tys. zł); w 2017 r. – (-) 30 040,5 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 16 172 tys. zł); w 2018 r. – (-) 51 198,7 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 32 503 tys. zł); w 2019 r. – (-) 45 738,6 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 17 305 tys. zł); w 2020 r. – (-) 21 932,4 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 33 539 tys. zł); w 2022 r. – (-) 54 616,7 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 5 387,4 tys. zł); w 2023 r. – (-) 43 084 tys. zł (zaplanowana strata w kwocie (-) 10 990,1 tys. zł).

Według stanu na 30 września 2024 r. Spółka poniosła stratę netto w wysokości (-) 27 202,3 tys. zł.

Suma bilansowa Spółki na 31 grudnia 2016 wynosiła 257 263,1 tys. zł, a według stanu na 30 września 2024 r. – 100 484,5 tys. zł.

W żadnym z kontrolowanych lat przychody ze sprzedaży (produktów, usług, towarów i materiałów) nie przewyższały kosztów z tej sprzedaży. Wynik na tej działalności był ujemny i wynosił: w 2016 r. – (-) 26 674,8 tys. zł; w 2017 r. – (-) 33 456,4 tys. zł; w 2018 r. – (-) 38 046,6 tys. zł; w 2019 r. – (-) 26 250,1 tys. zł; w 2020 r. – (-) 29 188,20; w 2021 r. – (-) 42 437,9 tys. zł; 2022 r. – (-) 21 974,7 tys. zł; w 2023 r. – (-) 33 268,9 tys. zł. Ujemny wynik ze sprzedaży był przyjmowany przez kolejne Zarządy Spółki na etapie planowania budżetu i wynosił w 2016 r. – (-) 10 558 tys. zł; w 2017 r. – (-) 21 200 tys. zł²⁸; w 2018 r. – (-) 29 577 tys. zł; w 2019 r. – (-) 21 409 tys. zł; w 2020 r. – (-) 22 582 tys. zł; w 2021 r. – (-) 39 449,7 tys. zł; w 2022 r. – (-) 5 063,4 tys. zł; w 2023 r. – (-) 9 742,1 tys. zł.

(akta kontroli str. 2412-2995, 3000-3002)

Sprawozdania finansowe Spółki za lata 2016-2022 zostały sporządzone i podpisane w terminie określonym w art. 52 ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości²⁹. Natomiast w odniesieniu do sprawozdania za rok 2023 r. ówczesna Prezes Zarządu oraz Dyrektor Finansowy odmówiły³⁰ jego podpisania. [...].

(akta kontroli str. 2996-2999)

W latach 2018-2020 oraz w roku 2023 skumulowana strata Spółki przewyższała sumę kapitału zapasowego, rezerwowego i jednej trzeciej części kapitału podstawowego, co wpływało na wartość kapitału własnego, który na koniec 2020 r. ukształtował się na ujemnym poziomie, tj. 16 770 tys. zł. W związku z powyższym, Zarząd zgodnie z art. 397 ustawy z dnia 15 września 2020 r. Kodeks spółek handlowych występował do Walnego Zgromadzenia z wnioskiem o powzięcie uchwały dotyczącej dalszego istnienia Spółki³¹. Walne Zgromadzenie

²⁷ Kwota zaplanowanego zysku wynikająca z planu rzeczowo – finansowego Spółki na rok 2021 przyjętego uchwałą Zarządu nr 122/21 z 15 grudnia 2021 r. W dwóch poprzednich planach rzeczowo – finansowych na 2021 r. przyjętych uchwałami Zarządu nr 6/21 z 19 stycznia 2021 r. i nr 36/21 z 9 marca 2021 r. przyjęto, że Spółka poniesie stratę w wysokości odpowiednio 23 636 tys. zł i 23 863 tys. zł. Plan ze stycznia 2021 r. został przedłożony do zatwierdzenia Radzie Nadzorczej i nie został przyjęty z uwagi na zastrzeżenia członków Rady co do jego realności. Rada Nadzorcza odstąpiła od podejmowania uchwały w przedmiocie planu z marca 2021 r. z uwagi na zagrożenie niedotrzymania założeń budżetu.

²⁸ W tym zysk ze sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych w kwocie 1 047 tys. zł.

²⁹ Dz. U. z 2023 r. poz. 120 ze zm. Dalej: ustawa o rachunkowości.

³⁰ W oparciu o art. 52 ust. 2 zdanie drugie w związku z ust. 2 ustawy o rachunkowości.

³¹ Uchwały nr 179/19 z 23 lipca 2019 r. (w odniesieniu do strat wykazanych w bilansie sporządzonym na dzień 31 grudnia 2018 r.), nr 57/20 z 9 czerwca 2020 r. (w odniesieniu do strat wykazanych w bilansie sporządzonym na dzień 31 grudnia 2019 r.), nr 54/21 z 30 marca 2021 r. (w odniesieniu do strat wykazanych w bilansie sporządzonym na dzień 31 grudnia 2020 r.), nr 27/24 z 28 czerwca 2024 r. (w odniesieniu do strat wykazanych w bilansie sporządzonym na dzień 31 grudnia 2023 r.).

Akcjonariuszy³², każdorazowo podejmowało uchwałę w sprawie dalszego istnienia Spółki³³.

(akta kontroli str. 8318-8319)

W podjętej przez Zarząd uchwale nr 54/2021 w sprawie wystąpienia do Walnego Zgromadzenia z wnioskiem o powzięcie uchwały dotyczącej dalszego istnienia spółki Zarząd podał, że *dane finansowe z lat 2018-2020 wskazują, że przy dotychczasowej skali działalności, infrastrukturze wytwórczej oraz portfolio produktowym w sposób permanentny generuje ujemne wyniki netto, co spowodowało powstanie na koniec 2020 roku ujemnego kapitału własnego i powstanie istotnej niepewności w zakresie zdolności Spółki do kontynuowania przez nią działalności. Średniorocznie Spółka jest zdolna wygenerować przychody ze sprzedaży na poziomie 100.145 tys. zł, co nie pozwala na osiąganie dodatnich wyników. (...) Rokrocznie z tendencją wzrostową spada jednak marża po całkowitym koszcie wytworzenia, co jednoznacznie wskazuje na narastające problemy Spółki z pokrywaniem kosztów stałych.* Podniesiono także, że Zarząd poszukiwał własnych produktów, w ostatecznie, trzech strategicznych kierunkach: produkcji militarnej, produkcji związanej z odnawialnymi źródłami energii (przede wszystkim biogazowni) oraz produkcji kolejowej (przede wszystkim specjalne wagony kolejowe). W zakresie produkcji militarnej Zarząd, pierwotnie przewidywał (na etapie przygotowywania planu rzeczowo-finansowego na 2021 r.), że Spółka w latach 2021-2025 osiągnie przychód (w pierwszym roku około 13 mln zł a w następnych po 33 mln) z realizacji projektu D., jednak kontrakt ten nie został zawarty w założonym terminie.

(akta kontroli str. 7598-7634)

W zakresie produkcji specjalnych wagonów kolejowych, Prezes Zarządu IX kadencji zeznał *Nie pamiętam kiedy, ale mieliśmy spotkanie w KGHM (przed biogazowniami). Uczestniczyliśmy (zawsze ja i Pan Z.S.). KGHM poszukiwał konkretny wagon. Przygotowanie oferty i koncepcji odbywało się z FPS³⁴ i Instytutem Pojazdów Szynowych. Odbywaliśmy kilka spotkań roboczych, oglądaliśmy wagony na terenie huty. Podpisaliśmy umowę licencyjną z Kiruna Wagon AB. Po tym przesłaliśmy do KGHM pisemną informację o możliwości złożenia oferty, ale nie pamiętam czy złożyliśmy ofertę. Z KGHM podpisaliśmy list intencyjny na produkcję wagonów. Było to niezbędne, aby udowodnić ARP lub PFR wiarygodność planowanych przychodów Cegielskiego. Umowa nie doszła do skutku, a za mojej kadencji nawet nie został uruchomiony przetarg.*

(akta kontroli str. 8594-8605)

Wiceprezes ds. finansowych IX i X kadencji zeznała *Pomysłodawcą był Pan (...). Pan (...) i Pan (...) wszystko analizowali sami. Byłam sceptyczna wobec tych pomysłów. Choćby z uwagi na infrastrukturę Spółki. Wagony ciężko byłoby wykonać, bo np. nie było torów w halach produkcyjnych.*

(akta kontroli str. 7693-7705)

Poza ww. kierunkami, fundamentalną gałęzią mającą mieć wpływ na osiągnięcie pożądanego poziomu przychodów, tj. około 150-160 mln zł, była produkcja biogazowni. Spółka zawarła m.in. umowę z 23 stycznia 2020 r. o współpracy i licencji w zakresie instalacji biogazowej i biometanowej z D.B. sp. z o.o. sp.k., tj. dostawcą rozwiązań (technologii i know-how). Ponadto, Spółka zawarła

³² Dalej: WZA.

³³ Za wymienione lata były to uchwały: nr 1 z 12 listopada 2019 r., akt notarialny Rep. A nr 30201/2019; nr 10 z 30 lipca 2020 r., akt notarialny Rep. A nr 30683/2020; uchwała nr 15 z 30 lipca 2021 r., akt notarialny Rep. A Nr 29961/2021.; nr 1 z 26 lipca 2024 r., Rep. A nr 5036/2024.

³⁴ H. Cegielski - Fabryka Pojazdów Szynowych sp. z o.o.

umowę z KOWR³⁵, O. P. S.A. oraz K. R. K. sp. z o.o., w której zobowiązała się do audytu 20 gospodarstw rolnych³⁶. Celem umowy była identyfikacja parametrów gospodarstw pod kątem pozyskania danych wejściowych dla ewentualnych procesów inwestycyjnych w odniesieniu do biogazowni rolniczych w oparciu o technologię, do której HCP przysługują prawa oraz uzgodnienie wstępnych założeń co do wybudowania biogazowni. W związku z powyższą umową Spółka zawarła z Uniwersytetem Przyrodniczym w Poznaniu umowę z 4 sierpnia 2020 r. na przeprowadzenie badań wydajności biogazowej, substratów ze Spółek wskazanych przez KOWR. Koszt poniesiony z tego tytułu wyniósł 150 tys. zł. HCP zawarła także umowy z dwoma wykonawcami (z 4 i 8 sierpnia 2020 r.) na przeprowadzenie audytu ww. gospodarstw. Łączny koszt zawartych umów wyniósł 140 tys. zł. Koszty przeprowadzonych badań w kwocie 340 tys. zł Spółka refakturowała na KOWR oraz O.P. S.A. W efekcie przeprowadzonych badań stwierdzono m.in., że w gospodarstwach rolnych istniał pewien potencjał produkcji oraz zagospodarowania substratu, a w dwóch przypadkach do zaopatrzenia własnej biogazowni, jednak ilość potencjalnego substratu oraz zmienność produkcji rolnej wskazywały, że powinien on zasilać istniejące już biogazownie O.P. S.A.

(akta kontroli str. 5875-5876, 5935-6083)

Prezes Zarządu IX kadencji zeznał: *Powrót do pomysłu o realizacji projektów związanych z biogazowniami nastąpił w 2019 r. Wydaje mi się, że ktoś ze strony rządowej, może Pani Emilewicz, odpowiedziała nam, aby spróbować nawiązać kontakt z (...), bo oni jako jedyni mają patenty na biogazownie nie na betonowe, a metalowe. Ktoś nam wskazał, że całą wiedzę o biogazowniach mają pracownicy Uniwersytetu Przyrodniczego.* Na pytanie czy Spółka miała potencjał produkcyjny do podjęcia nowych kierunków produkcji (militarnych i biogazowni) Prezes zeznał *Produkcja biogazowni byłaby nowym asortymentem, który niemal nie obciąża zdolności produkcyjnych znajdujących się na halach produkcyjnych. Zamierzałem, przy uruchomieniu produkcji biogazowni, zrezygnować z prostych konstrukcji stalowych. Biogazownie miały być montowane w docelowym miejscu przeznaczenia. Na terenie hal dokonywano by jedynie cięcia i gięcia blach. Przeniósłbym monterów, ślusarzy działu spawalniczego w teren – około 5-7 osób. (...) O.P. S.A. zaprosił nas do złożenia oferty na budowę biogazowni (...). Przed moim odejściem opracowano ofertę do (...), a z tego co wiem Rada Nadzorcza nie wyraziła zgody na podpisanie umowy.*

(akta kontroli str. 8594-8605)

Wiceprezes ds. finansowych zeznała: *Do biogazowni byłam nawet przekonana. Doszłam do wniosku, że budowa biogazowni jest prosta. Co innego natomiast budowa instalacji. Firma miała podpisaną umowę z D.B. Widziałam rysunki techniczne. Nie miałam pewności czy uda się to sprzedać. Pan (...) przedstawiał materiały, z których miało wynikać, że rynek jest bardzo nienasycony. Podczas rozmów z O.P. S.A. widziałam, że O.P. S.A. był niechętny do współpracy ze Spółką.*

(akta kontroli str. 7693-7705)

W okresie objętym kontrolą Spółka posiadała zobowiązania finansowe z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:

a) kredyt obrotowy nieodnawialny z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Spółki udzielony przez Bank Gospodarstwa Krajowego³⁷, kwota kredytu wyniosła 15 mln zł, koszty: prowizja z tytułu udzielenia kredytu

³⁵ Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa.

³⁶ W których KOWR wykonuje prawa z udziałów lub akcji na rzecz Skarbu Państwa.

³⁷ Umowa z 5 maja 2017 r., nr 17/2036, zwany również kredytem pomostowym.

w kwocie 187,5 tys. zł, odsetki zmienne w kwocie 38,9 tys. zł; spłata kredytu nastąpiła na podstawie umowy inwestycyjnej z 28 kwietnia 2017 r., zawartej pomiędzy Funduszem Inwestycji Polskich Przedsiębiorców Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych z siedzibą w Warszawie³⁸, w którego imieniu i na rzecz działał Polski Fundusz Rozwoju S.A.³⁹, Skarbem Państwa reprezentowanym przez Ministra Rozwoju i Finansów a Spółką. W związku z zawartą umową, Spółka wyemitowała obligacje zamienne na akcje (seria A), w cenie emisyjnej wynoszącej 15 mln zł, których nabywcą został Fundusz, a kwota należna z tytułu emisji obligacji została przelana na rachunek bakiowy BGK tytułem spłaty kredytu;

b) pożyczka udzielona przez Agencję Rozwoju Przemysłu S.A.⁴⁰ na finansowanie bieżących kosztów działalności w kwocie 8 mln zł, koszty: prowizja z tytułu udzielenia pożyczki w kwocie 40 tys. zł, odsetki zmienne w kwocie 33,5 tys. zł. Spłata pożyczki nastąpiła poprzez przekazanie pożyczkodawcy części wpływów kontraktów i zamówień;

c) pożyczka udzielona przez P. S.A.⁴¹ na finansowanie bieżących zobowiązań w kwocie 18 750 tys. zł, koszty z tytułu odsetek wyniosły 871,8 tys. zł, Spółka nie dokonała spłaty pożyczki⁴²,

d) pożyczka udzielona przez P. SA⁴³ na bieżące funkcjonowanie Spółki, regulowanie bieżących zobowiązań - w tym wypłatę wynagrodzeń w łącznej kwocie 18 mln zł, koszt odsetek wyniósł 576,8 tys. zł, Spółka nie dokonała spłaty pożyczki⁴⁴,

e) pożyczka udzielona przez P. SA⁴⁵ na pokrycie kosztów działalności produkcji specjalnej, tj. na finansowanie zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz zobowiązań z tytułu wynagrodzeń pracowniczych wraz z narzutami, w kwocie 10 mln zł, koszty z tytułu odsetek wyniosły 28,3 tys. zł. Według stanu na 30 września 2024 r. kwota zobowiązania pozostała do spłaty wyniosła 3 mln zł;

f) umowa pożyczki udzielona przez P. SA. na regulowanie bieżących zobowiązań – w tym wypłatę wynagrodzeń w kwocie 2 873,4 tys. zł, Spółka nie poniosła⁴⁶ kosztów z tytułu odsetek i nie dokonywała spłaty pożyczki.

g) umowa faktoringu zawarta z PR. S.A.⁴⁷, wysokość poniesionych kosztów z tytułu umowy wyniosła 376,3 tys. zł.

(akta kontroli str. 8318)

W latach objętych kontrolą Spółka korzystała z pomocy de minimis w związku z rozłożeniem na raty, odroczeniem terminu płatności podatków i opłat, w tym:

– przez Prezydenta Miasta Poznania w formie odroczenia terminu płatności z tytułu: opłat za użytkowanie wieczyste gruntów za rok 2017 r. i 2019 r., w kwotach odpowiednio 2 684,4 tys. zł⁴⁸ i 2 238,7 tys. zł⁴⁹, a także opłaty z tytułu użytkowania wieczystego i za przekształcenie prawa użytkowania wieczystego

³⁸ Dalej: Fundusz.

³⁹ Dalej: PFR S.A.

⁴⁰ Umowa z 8 marca 2021 r., nr P8021-001, dalej: ARP S.A.

⁴¹ Umowa z 12 października 2023 r.

⁴² Wg stanu na 30 września 2024 r.

⁴³ Umowa z 5 kwietnia 2024 r. wraz z aneksem nr 1 z 2 maja 2024 r.

⁴⁴ Wg stanu na 30 września 2024 r.

⁴⁵ Umowa z 2 maja 2024 r.

⁴⁶ Według stanu na 30 września 2024 r.

⁴⁷ Umowa z 8 stycznia 2021 r., nr 0005429/2020/F, obowiązywała do 30 czerwca 2024 r.

⁴⁸ Data udzielenia pomocy to 19 czerwca 2017 r. Należność została uregulowana zgodnie z podstawą udzielenia pomocy

⁴⁹ Data udzielenia pomocy to 14 czerwca 2019 r. Należność nie została uregulowana zgodnie z podstawą udzielenia pomocy.

we własność za lata 2018 - 2019 w kwocie 2 055,6 tys. zł⁵⁰; podatku od nieruchomości, za okres od października do grudnia 2017 r. w łącznej kwocie 880,4 tys. zł⁵¹

– Wojewodę Wielkopolskiego – w formie odroczenia terminu płatności z tytułu opłat za użytkowanie wieczyste gruntów za rok 2018 r. w kwocie 2 242,4 tys. zł,

– Naczelnika Pierwszego Wielkopolskiego Urzędu Skarbowego w Poznaniu w formie odroczenia terminu płatności VAT za wrzesień 2020 r. w kwocie 6 787,6 tys. zł⁵². Poza ww. kwotą wierzytelności Naczelnika Pierwszego Wielkopolskiego Urzędu Skarbowego w łącznej kwocie 46 494,9 tys. zł z tytułu VAT, CIT oraz wpłat z zysku zostały objęte uproszczonym postępowaniem restrukturyzacyjnym i konwertowane na akcje Spółki – o czym szerzej w dalszej części wystąpienia,

– Zakład Ubezpieczeń Społecznych, I Oddział w Poznaniu w formie odroczenia terminu płatności lub rozłożenia należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne na raty w łącznej kwocie 19 156,3 tys. zł. Także wierzytelności z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne w łącznej kwocie 4 683,1 tys. zł zostały objęte ww. uproszczonym postępowaniem restrukturyzacyjnym.

Łączna wartość otrzymanej przez Spółkę pomocy de minimis w latach 2016-2024 (do 20 listopada) wyniosła 437 158,84 euro, z tego blisko połowa 206 253,08 euro przypadała na lata 2017-2019.

(akta kontroli str. 7834-7867)

[...].

(akta kontroli str. 7828-7836)

Spółka w 2016 r., na podstawie umowy wsparcia otrzymała wsparcie finansowe w kwocie 50 750 tys. zł na realizację inwestycji określonych w Biznesplanie na lata 2016-2021. Środki finansowe przekazane zostały w formie objęcia akcji nowej emisji przez Ministra Skarbu Państwa. W umowie wskazano, że z tytułu przekazanych środków oczekiwany jest zwrot w postaci dywidend lub zysków z tytułu wzrostu wartości akcji w okresie nie dłuższym niż 5 lat od zakończenia inwestycji, tj. do 31 grudnia 2019 r. Zgodnie z umową środki własne Spółki miały stanowić co najmniej 30% kosztów inwestycji (72 500 tys. zł), tj. 21 750 tys. zł. W ww. Biznesplanie Spółka wskazała, że: zamierza podjąć działania inwestycyjne, które znacząco wpłyną na podniesienie potencjału wytwórczego pod względem jakościowym i ilościowym; rozpatruje wejście na nowe rynki zbytu (również zagraniczne) oraz znaczące zwiększenie przychodów na rynkach już istniejących. W ramach inwestycji zaplanowane zostały następujące kierunki rozwoju: produkcja powtarzalnych konstrukcji stalowych; usługi serwisowe produktów Spółki oraz urządzeń energetycznych; sprzedaż kompleksowych obiektów OZE (przetwarzanie odpadów przemysłowych, biogazownie, układy kogeneracyjne); wytwarzanie własnych urządzeń i konstrukcji; rynek kooperacji z producentami złożonych maszyn i instalacji technicznych. Plany inwestycyjne zostały podzielone⁵³ na siedem zadań obejmujących: produkcję powtarzalnych

⁵⁰ Pomocy udzielono 29 stycznia 2021 r. Należność w kwocie 35,6 tys. zł uregulowana zgodnie z podstawą udzielania pomocy.

⁵¹ Pomocy udzielono 6 grudnia 2017 r. Należność została uregulowana zgodnie z podstawą udzielenia pomocy.

⁵² Pomocy udzielono 30 grudnia 2020 r., należność nie została uregulowana zgodnie z podstawą udzielenia pomocy oraz ponownie 14 czerwca 2021 r., wartość należności uregulowana zgodnie z podstawą jej udzielenia wyniosła 911,3 tys. zł.

⁵³ Pod względem rzeczowym, finansowym i czasowym.

konstrukcji stalowych (zaplanowana kwota wydatków 20,7 mln zł, na m.in. modernizację systemu suwnic, zakupienie i zmontowanie linii do cynkowania ogniowego konstrukcji, zakup aparatów spawalniczych); usługi serwisowe produktów Spółki oraz urządzeń energetycznych (zaplanowana kwota 5 mln zł, na m.in. zakup narzędzi diagnostycznych do pomiaru drgań, ciśnień, temperatur, zakup komputerów i oprogramowania umożliwiające zdalny dostęp do dokumentacji serwisowej); sprzedaż kompleksowych obiektów OZE (zaplanowana kwota 10 mln zł, na zbudowanie na terenie HCP prototypu 100 kW mocy cieplnej, 50 kW mocy elektrycznej i wdrożenie do produkcji wytwornicy gazu generatorowego oraz zbudowanie kompleksowej prototypowej instalacji biogazowni o małej mocy); wytwarzanie własnych urządzeń i konstrukcji (zaplanowana kwota 5 mln zł, na m.in. zorganizowanie profesjonalnego stanowiska do prób maszyn i urządzeń sprężających i wentylatorów, przygotowanie stanowiska do testowania i certyfikacji prototypów zespołów nowych urządzeń); kooperacja z producentami złożonych maszyn i urządzeń i instalacji technicznych (planowana kwota 19,8 mln zł, na m.in. zakupienie licencji i wdrożenie w działach rozwoju, planowania produkcji, zarządzania produkcją systemu klasy ERP2, zakupienie stanowisk peryferyjnych systemu ERP dla kluczowych stanowisk produkcji, zakup urządzeń CNC (wycinarka laserowa, giętarka, prasa); restrukturyzacja działów sprzedaży i rozwoju (planowana kwota 3,5 mln zł, na m.in. zakup sprzętu komputerowego i zaawansowanego oprogramowania); modernizacja infrastruktury technicznej (planowana kwota 8,5 mln zł). Powyższa umowa została zmieniona m.in. :

– aneksem nr 2 z 5 października 2018 r. Zmiana umowy wynikała m.in. ze zmian prawnych, tj. wejścia w życie ustawy z dnia 16 grudnia 2016 r. o zasadach zarządzania mieniem państwowym⁵⁴ oraz ustawy z tego samego dnia – przepisy wprowadzające ustawę o zarządzaniu mieniem państwowym, w wyniku których wykonywanie praw i obowiązków Skarbu Państwa dotyczących umowy przejęła ARP S.A. Zmianie uległ również zakres inwestycji wynikający z negatywnej oceny podmiotu doradczego co do potencjału Spółki i opłacalności zaplanowanych poprzednio inwestycji, takich jak np. linia cynkownicza czy biogazownie oraz wydłużono czas jej trwania, tj. do 31 grudnia 2022 r. W nowym biznesplanie zaplanowane zostały wydatki w sześciu nowych obszarach (przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów zaplanowanych dotychczasowo) i były to: modernizacja wytwórni konstrukcji spawanych (planowana kwota 5,2 mln zł, na m.in. modernizację hali prefabrykacji, zakup urządzeń do cięcia stali czy automatów spawalniczych); modernizacja wydziału obróbki mechanicznej (planowana kwota 35,8 tys. zł na zakup i remonty obrabiarek do obróbki mechanicznej wraz z dostosowaniem infrastruktury); laboratorium badawcze i kontrola jakości (zaplanowana kwota 1,2 mln zł na zakup urządzeń kontrolno-pomiarowych i badawczych); usprawnienie procesów logistycznych (zaplanowana kwota 1,7 mln zł); zdobycie certyfikatów i uprawnień (zaplanowana kwota 0,9 mln zł); szkolenia pracowników Spółki (zaplanowana kwota 3,1 mln zł).

– Aneksem nr 3 z 20 stycznia 2023 r. w którym kolejny raz został przedłużony czas trwania inwestycji, po zmianie do 31 grudnia 2025 r.

Według stanu na koniec III kwartału 2024 r. stopień wykorzystania środków otrzymanych z tytułu ww. umowy wyniósł 50 669,6 tys. zł (99,8% ogółu), a nakłady poniesione ze środków własnych Spółki 421 061,47 tys. zł (1,94%⁵⁵). Byli członkowie Zarządu wyjaśnili, że Spółka nie angażowała własnych środków finansowych na zaplanowanym poziomie ponieważ ich nie posiadała. Obecny

⁵⁴ Dz. U. z 2024 r. poz. 125 ze zm.

⁵⁵ W sprawozdaniu z realizacji umowy za III kwartał 2024 r. jako środki własne wykazana została kwota 375 211,6 tys. zł stanowiąca odsetki z tytułu lokat bankowych od środków otrzymanych.

Prezes wyjaśnił: *Spółka nie posiada aktualnie środków finansowych na inwestycje przewidziane w umowie. Mając świadomość terminu rozliczenia się z umowy, Zarząd w listopadzie 2024 r. udał się do Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. i podjął rozmowy celem rozeznania możliwości aneksowania umowy wsparcia. Ustalono, że wyjściowym punktem podjęcia jakichkolwiek działań jest stworzenie przez Spółkę biznesplanu, na bazie którego będzie można wnioskować o zmianę harmonogramu inwestycyjnego, a także jego dostosowanie do aktualnych potrzeb Spółki. Biznesplan jest w trakcie opracowywania i roboczych konsultacji.*

(akta kontroli str. 3725-4586)

Badaniem objęte zostały wydatki poniesione w związku z realizacją ww. umowy na zakup następujących maszyn i urządzeń: hydraulicznej prasy krawędziowej Puma XL⁵⁶ o wartości początkowej 3 501,2 tys. zł, centrum obróbczego ZAYER⁵⁷ o wartości początkowej 11 033,8 tys. zł oraz centrum obróbczego Taurus⁵⁸ o wartości początkowej 9 686,7 tys. zł. W latach 2022-2024 czas pracy w przypadku hydraulicznej prasy spadał i w 2023 r. wynosił 42% czasu przepracowanego w 2022 r. a w 2024 r. 54% czasu przepracowanego w 2023 r. Dla centrum obróbczego Zayer oraz Taurus po wzroście czasu przepracowanego w 2023 r. w odniesieniu do 2022 r. nastąpił spadek w 2024 r. w porównaniu do 2023 r. i wynosił odpowiednio 75% i 61% tego czasu.

Prezes Zarządu wyjaśnił, że spadek liczby godzin przepracowanych na ww. maszynach wynika ze spadku liczby zleceń w 2024 r. w odniesieniu do lat poprzednich.

Badaniem objęto również wydatki na zakup systemu klasy ERP oraz wydatki na jego wdrożenie, o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*.

(akta kontroli str. 6447-6643)

Zarząd Spółki, 25 kwietnia 2017 r. podjął uchwałę⁵⁹ w sprawie m.in. zawarcia umowy kredytu pomostowego z BGK i wystąpienia do WZ o wyrażenie zgody na jej zawarcie; zawarcia umowy inwestycyjnej z Funduszem Inwestycji Polskich Przedsiębiorstw Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych⁶⁰ i Skarbem Państwa, a także ustanowienia zabezpieczeń związanych z tą umową, i wystąpienia do WZ o wyrażenie zgody na ww. działania; a także wystąpienia do RN o zaopiniowanie wniosków Zarządu do WZ i wyrażenie zgody na kwestie objęte wnioskami. RN uchwałą z 26 kwietnia 2017 r.⁶¹ jednogłośnie pozytywnie zaopiniowała wniosek Zarządu, a WZ uchwałą nr 1 i 3 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy wyraziło zgodę na zawarcie kredytu pomostowego, umowy inwestycyjnej i ustanowienie zabezpieczeń⁶².

Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Rozwoju i Finansów, Fundusz reprezentowany przez PFR S.A. oraz Spółka przyjęły dokument pn. Podstawowe warunki transakcji określający m.in. : główne etapy; zasady ładu korporacyjnego, zasady finansowania.

W ramach finansowania, Fundusz zobowiązał się do wypłaty na rzecz Spółki w jednej lub kilku transzach kwoty nieprzekraczającej 40 mln zł (z zastrzeżeniem, że pierwsza transza nie może przekraczać 15 mln zł), poprzez wykupienie wyemitowanych przez Spółkę obligacji korporacyjnych zamiennych na akcje

⁵⁶ Nr środka trwałego 025683.

⁵⁷ Nr środka trwałego 028351.

⁵⁸ Nr środka trwałego 028350.

⁵⁹ Uchwała nr 42/17.

⁶⁰ Dalej: Fundusz.

⁶¹ Nr 260/VIII/17.

⁶² Obie uchwał podjęte 27 kwietnia 2017 r., akt notarialny Rep. A nr 14146/2017.

HCP, z wyłączeniem poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Określono, że finansowanie zostaje udzielone na realizację strategicznego planu rozwoju HCP na lata 2017-2022. Finansowanie zostało przewidziane na okres pięciu lat w odniesieniu do każdej transzy finansowania. Oprocentowaniu podlegały transze finansowania, w skali degresywnej, w wysokości uzależnionej od wartości EBITDA⁶³, dla Spółki w całym okresie wynosiło WIBOR 12M i 15% w skali roku (z uwagi na ujemną wartość EBITDA). Spółka zobowiązała się do ustanowienia zabezpieczeń w formie: hipotek do wysokości 150% kwoty finansowania – na wszystkich nieruchomościach stanowiących własność lub użytkowanie wieczyste; pierwszorzędny zastaw rejestrowy na przedsiębiorstwie, przelewu praw z umów ubezpieczeniowych zawartych przez Spółkę; oświadczenia o poddaniu się egzekucji w trybie 777 KPC. W dniu 28 kwietnia 2017 r., pomiędzy Funduszem reprezentowanym przez PFR S.A., Skarbem Państwa – reprezentowanym przez Ministra Rozwoju i Technologii a Spółką zawarta została umowa inwestycyjna, na mocy której Fundusz dokonał inwestycji w HCP polegającej na objęciu obligacji serii A (pierwsza transza finansowania) w wysokości 15 mln zł przy ewentualnym objęciu przez fundusz obligacji zamiennych serii B, C, D, E lub F. W umowie postanowiono, że Fundusz ma prawo objąć część lub wszystkie dalsze obligacje zamienne (serii B-F) o łącznej wartości 25 mln zł, po złożeniu przez Spółkę wniosku o przyjęcie oferty. Funduszowi przysługiwało uprawnienie do wykonywania praw z każdej serii obligacji zamiennych, w tym objęcia akcji nowej emisji w terminie określonym przez Fundusz, nie wcześniej niż od dnia spełnienia się ostatniego warunku zawieszającego (dzień zamknięcia) oraz nie później niż w terminie dwóch lat od dnia zamknięcia. Warunkami zawieszającymi były m.in. uzyskanie zgód korporacyjnych przez Spółkę na: ustanowienie zabezpieczeń, emisję obligacji, warunkowego podwyższenia kapitału, zmiany statutu Spółki i rejestracja zmian w sądzie rejestrowym. W umowie postanowiono, że pierwsza transza finansowania przelana zostanie na rzecz BGK tytułem spłaty kredytu zaciągniętego przez Spółkę na podstawie umowy o kredyt pomostowy. Załącznikiem do umowy⁶⁴ była prognoza wyników Spółki zawierająca m.in. symulację przepływów pieniężnych, w której założono, że od 36 tygodnia roku (od 1 września) w Spółce pojawią się ujemne przepływy pieniężne. W umowie postanowiono (§ 9 ust. 4 - 6), że długoterminową podstawą działalności Spółki będzie plan działalności na lata 2017-2022, opracowany pomiędzy Spółką i Funduszem oraz zatwierdzony przez RN. W okresach rocznych podstawą działalności Spółki, zgodnie z umową miały być budżety opracowane przez Zarząd i zatwierdzone przez RN. Środki pieniężne uzyskane przez HCP w związku z umową inwestycyjną miały zostać przeznaczone na realizację Biznes Planu na lata 2017-2022 oraz uchwalonych na jego podstawie budżetów, a także na spłatę kredytu pomostowego zaciągniętego w BGK.

(akta kontroli str. 4699-4997)

Zarząd, w związku z zapisem ww. § 9 umowy inwestycyjnej, przyjął 27 lutego 2018 r. Strategiczny plan wieloletni (Biznes Plan) Spółki na lata 2017-2022⁶⁵, zatwierdzony następnie przez RN⁶⁶. W dokumencie tym określony został cel strategiczny, tj. zbudowanie stabilnego podmiotu mającego potencjał do nabywania innych firm, stanowiącego atrakcyjny podmiot do współpracy dla

⁶³ Z ang. EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization) – zysk operacyjny przed odliczeniem odsetek od oprocentowanych zobowiązań, podatków oraz amortyzacji. Wskaźnik ten jest miarą rentowności przedsiębiorstwa.

⁶⁴ Nr 9.1.

⁶⁵ Uchwała Zarządu nr 38/18.

⁶⁶ Uchwała nr 118/IX/18 z 28 lutego 2018 r.

innych graczy rynkowych i mającego zdolność finansową do inwestowania w badania i rozwój (B + R). Miało się to odbyć poprzez wdrożenie głównych inicjatyw strategicznych polegających na: modernizacji i zakupie nowych maszyn produkcyjnych (w ramach zadania 9 do 12 umowy wsparcia); szkolenia w ramach działalności podstawowej (pozyskania nowych pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami oraz podnoszenie kwalifikacji obecnych pracowników); optymalizacji poziomu zatrudnienia (zwiększenie zatrudnienia pracowników produkcyjnych i serwisu do 2022 r. do odpowiednio 435 i 45 osób; zmniejszenia zatrudnienia pracowników na stanowiskach pomocniczych i administracyjnych do 2022 r. do odpowiednio 151 i 93 osób); renegocjacji warunków handlowych w ramach współpracy z I sp. z o.o. (wdrożenie systemu ERP umożliwiłoby optymalizację kosztów obsługi IT); utworzeniu nowego efektywnego systemu motywacyjnego i premiowego; modernizacji i zakupie nowych maszyn produkcyjnych; reorganizacja spawalni (w ramach zadania 8 z umowy wsparcia); zmiana organizacji pracy – zmniejszenie materiałochłonności, zwiększenie produktywności; termomodernizacji zakładu; wdrożenie systemu ERP (w ramach zadania 5 umowy wsparcia); zmianie obecnej struktury organizacyjnej w ramach działalności wspierającej; zmianie logistyki surowca; najemnie niewykorzystanych powierzchni. W Strategii na lata 2017-2022 zostały określone zmodyfikowane zadania inwestycyjne, tj. zadania, które następnie zostały przyjęte do realizacji w ramach aneksu nr 3 do umowy wsparcia. W ww. Strategii, że przychody ze sprzedaży na przestrzeni lat 2016-2022 wzrosną z 60 do 173,8 mln zł, co przełoży się w ostatnim roku na zysk w wysokości 6,4 mln zł.

Ww. Strategiczny plan wieloletni Spółki na lata 2017-2022 został zmieniony uchwałą Zarządu z 21 sierpnia 2018 r. w sprawie przyjęcia zmian do strategicznego wieloletniego planu (Biznes Planu) na lata 2018-2022 i został zatwierdzony przez RN⁶⁷. W uzasadnieniu uchwały Zarządu wskazano, że w celu wypełnienia wymogów rozporządzenia w sprawie wsparcia niebędącego pomocą publiczną, Biznes Plan przyjęty uchwałą Zarządu z 27 lutego 2018 r. (nr 38/18) został poddany aktualizacji w celu odzwierciedlania aktualnych wyników finansowych oraz realizacji nakładów inwestycyjnych. Przyjęty w sierpniu 2018 r. Biznes Plan był jednocześnie podstawą zawarcia aneksu nr 3 z dnia 5 października 2018 r. do umowy wsparcia. W ww. Biznes Planie wskazano, że w wyniku zmian w składzie Zarządu Spółki oraz z uwagi na opóźnienia realizacji poprzedniego Biznes Planu podjęto decyzję o ponownej ocenie potencjału HCP, która została dokonana przez doradcę restrukturyzacyjnego. W Biznes Planie, ówczesny Zarząd Spółki wskazał, że zostały urealnione możliwości rozwoju Spółki oraz dostosowano plan inwestycyjny do zaktualizowanych planów rozwoju. W Biznes Planie podkreślono, że pozycja HCP na rynkach, na których funkcjonuje, takich jak: energetyka, ochrona środowiska, górnictwo, przemysł morski, budownictwo była stosunkowo słaba, a brak zaawansowanych produktów plasuje Spółkę wśród niewielkich przedsiębiorstw świadczących usługi podwykonawcze. W Biznes Planie założono, że nakłady inwestycyjne zostaną ukierunkowane na podstawową działalność Spółki, tj.:

a) usługi kooperacyjne, w którym głównym asortymentem były wielkogabarytowe konstrukcje stalowe, usługi obróbki mechanicznej oraz cieplno-chemicznej, montaż oraz serwis maszyn i urządzeń, w tym. m.in. elementy konstrukcji maszyn i urządzeń, konstrukcje wielkogabarytowe, urządzenia przeładunkowe, infrastrukturę kolejową; przemysł zbrojeniowy;

⁶⁷ Uchwała Zarządu nr 182/18 i uchwała RN nr 263/IX/18 z 24 sierpnia 2018 r.

b) produkcję oraz serwis dmuchaw;

c) produkcję, sprzedaż oraz handel częściami zamiennymi, usługi serwisu silników statków;

d) wynajem nieruchomości.

W Biznes Planie ówczesny Zarząd podał, że zmiana kierunku wydatków inwestycyjnych wynika z negatywnej oceny doradcy restrukturyzacyjnego co do opłacalności oraz potencjału Spółki w zakresie projektów inwestycyjnych określonych w poprzednim Biznes Planie obejmujących m.in. linię cynkowniczą, biogazownię oraz słupy energetyczne. W zakresie planu finansowego założono, że nastąpi wzrost przychodów z 87,8 mln zł w 2018 r. do 171,1 mln zł w 2022 r., wynikający głównie ze wzrostu tych przychodów w segmencie obróbki mechanicznej i spawania. Przyjęta została prognoza, że w 2018 r. Spółka będzie nierentowna na poziomie EBIDTA (-20 mln zł) i odzyska rentowność w 2020 r. (10,5 mln zł). Wskazane zostało także, że ujemny wynik finansowy generowany jest głównie przez koszty finansowe, tj. odsetki od wyemitowanych obligacji, które nie mają wpływu na przepływy pieniężne. Założono również, że prawdopodobna będzie konwersja całości obligacji na akcje, co w konsekwencji będzie miało pozytywny wpływ na sytuację Spółki, ponieważ nie spowoduje konieczności spłaty obligacji i odsetek. W zmienionej wieloletniej strategii określone zostały wielkość nakładów, które poniesie Spółka w ramach wkładu własnego, tj. 27 mln 750 tys. zł, do czego była zobligowana umową wsparcia.

(akta kontroli str. 3081-3188)

W okresie od 30 czerwca 2017 r. do 30 kwietnia 2018 r. Spółka, z tytułu umowy inwestycyjnej zaciągnęła zobowiązanie (w drodze emisji obligacji zamiennych) w łącznej kwocie 40 mln zł, zabezpieczonych w formie przewidzianej w podstawowych warunkach transakcji. Wnioski o ofertę przyjęcia obligacji poszczególnych serii (każda o wartości 5 mln zł) zostały złożone przez Spółkę w sierpniu 2017 r. (seria B), październiku 2017 r. (seria C i D) oraz marcu 2018 r., (seria E i F). Środki z tytułu emisji poszczególnych serii obligacji Spółka otrzymała w dniach 30 czerwca 2017 r. (15 mln zł seria A stanowiła spłatę kredytu pomostowego), 4 września 2017 r. (5 mln zł seria B), 6 listopada (10 mln zł serie C i D), 30 marca 2018 r. (5 mln zł seria E), 30 kwietnia 2018 r. (5 mln zł seria F).

(akta kontroli str. 6918-6922)

Umowa inwestycyjna była aneksowana sześciokrotnie, w tym:

a) aneksem nr 2 z 19 lipca 2018 r. (Skarb Państwa reprezentowany był przez Ministra Przedsiębiorczości i Technologii), w którym m.in. doprecyzowane zostały załączniki do umowy, w szczególności warunki emisji obligacji (WEO) w zakresie naliczania odsetek. Po zmianie regulacja otrzymała brzmienie, zgodnie z którym odsetki były naliczane oraz kapitalizowane w okresach rocznych za okres od dnia emisji ⁶⁸ do przedostatniego dnia okresu zobowiązania;

b) aneksem nr 3 z 8 sierpnia 2018 r., w którym z uwagi na sytuację finansową Spółki, Fundusz rozszerzył inwestycję do kwoty nieprzekraczającej 10 mln zł poprzez objęcie obligacji zamiennych serii G, przy czym postanowiono, że Fundusz za okres do dnia spełnienia warunków zawieszających udzieli finansowania poprzez objęcie obligacji pomostowych (seria H) o wartości 9,75 mln zł. Warunki oprocentowania wyemitowanych obligacji i formy zabezpieczenia umowy pozostały bez zmian. W dniach 9 i 15 października

⁶⁸ Dzień, w którym Zarząd Spółki podejmie uchwałę o przydziale obligacji.

2018 r. (w związku ze spełnieniem się 4 października 2018 r. wszystkich warunków zawieszających) Fundusz oraz HCP podpisały porozumienie o potrąceniu wzajemnych wierzytelności (wierzytelność Funduszu o wykup przez Spółkę obligacji serii H i wierzytelność Spółki o zapłatę ceny z tytułu emisji obligacji serii G), w wyniku wzajemnych rozliczeń HCP było zobligowane do zapłaty 10,4 tys. zł z tytułu odsetek od obligacji serii H. Środki z tytułu wyemitowanych obligacji Spółka otrzymała 10 sierpnia 2018 r.

c) aneksem nr 4 z 7 listopada 2018 r., Fundusz udzielił Spółce dodatkowego finansowania dłużnego w łącznej kwocie nieprzekraczającej 20 mln zł poprzez objęcie obligacji zamiennych serii I, J, K L, przy czym postanowiono, że Fundusz za okres do dnia spełnienia warunków zawieszających udzieli finansowania poprzez objęcie obligacji pomostowych (seria M) o wartości 4,8 mln zł. Warunki oprocentowania wyemitowanych obligacji i formy zabezpieczenia umowy pozostały bez zmian. W dniu 11 grudnia 2018 r. (w związku ze spełnieniem się 11 grudnia 2018 r. wszystkich warunków zawieszających) Fundusz oraz HCP podpisały porozumienie o potrąceniu wzajemnych wierzytelności (wierzytelność Funduszu o wykup przez Spółkę obligacji serii M w kwocie 4 869 120,00 zł i wierzytelność Spółki o zapłatę ceny z tytułu emisji obligacji serii I w kwocie 5 mln zł). W wyniku wzajemnych rozliczeń ww. wierzytelności i zobowiązań Fundusz był zobowiązany do wypłaty 130 880 tys. zł z tytułu objęcia obligacji serii I. Środki za poszczególne serie obligacji Spółka otrzymała 9 listopada 2018 r., 18 grudnia 2018 r. i 1 lutego 2019 r.

d) aneksem nr 5 z 12 marca 2019 r. Fundusz udzielił Spółce dodatkowego finansowania dłużnego w łącznej kwocie nieprzekraczającej 20 mln zł poprzez objęcie obligacji serii N, O, P, R (obligacje krótkoterminowe), każda z serii o wartości nominalnej 5 mln zł z dziewięciomiesięcznym okresem udzielenia finansowania, z zastrzeżeniem, że zapłata ceny emisyjnej, przydział obligacji oraz wydanie dokumentów obligacji nastąpi do 30 czerwca 2019 r. Oprocentowanie obligacji wynosiło 16,5% w skali roku, a formy zabezpieczenia umowy pozostały bez zmian. Środki finansowe z tytułu emisji obligacji krótkoterminowych Spółka otrzymała w dniu 1 kwietnia 2019 r. oraz 3 i 27 czerwca 2019 r.

Środki finansowe otrzymane przez Spółkę w związku z realizacją ww. zmienionej wieloletniej strategii nie zostały wydatkowane zgodnie z przeznaczeniem o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*.

(akta kontroli str. 5019-5699, 6916-7068, 7873-7876, 8039-8041)

W związku z brakiem zapłaty przez Spółkę zobowiązania wynikającego z objęcia przez Fundusz obligacji serii N, z terminem wykupu przypadającym na 2 stycznia 2020 r. (łączna kwota 5 622 000 zł), Fundusz 6 lutego 2020 r. wystąpił do Spółki z zawiadomieniem naruszenia określonego w pkt 9.2 (a) WEO (niewykonania lub naruszenia przez Spółkę (emitenta) jakichkolwiek postanowień dokumentów finansowania, w tym w szczególności naruszenie którychkolwiek zobowiązań związanych z emisją), które zgodnie z pkt 8.1 WEO stanowi podstawę wcześniejszego wykupu obligacji, z żądaniem wykupu obligacji serii A, B, C, D, E, F, G, I, J, K, L, O, P, R w łącznej kwocie nominalnej 106 700 000 zł wraz z odsetkami w kwocie 3 140 000 zł.

(akta kontroli str. 7954-7995)

Prezes Zarządu IX kadencji na pytanie dlaczego nie zostały wykupione obligacje serii N i czy Spółka podejmowała kroki w celu pozyskania środków na ich wykup zeznał: *Nie pamiętam co było w biznesplanie będącym podstawą uzyskania środków*

przekazanych aneksem nr 5. Widocznie nie udało się zrealizować przedsięwzięć, które zostały w tym biznesplanie przewidziane.

Na pytanie czy Spółka podejmowała kroki w celu zamiany obligacji na akcje zeznał *Nie wiem czy formalnie o to wystąpiliśmy. PFR raczej nie traktował tego rozwiązania jako realnego rynkowo, mimo, że rozmawialiśmy o tym wielokrotnie z przedstawicielami PFR, menedżerami inwestycyjnymi PFR i bezpośrednio z Prezesem Pawłem Borysem. Zawsze spotykało się to z odmową.*

(akta kontroli str. 8594-8605)

Wiceprezes Zarządu ds. finansowych IX i X kadencji na ww. pytania zeznała *Nie mieliśmy pieniędzy. Szukaliśmy różnych narzędzi, żeby poszukać źródła, które umożliwiłoby spłatę. Staralam się załatwić factoring, ale uzyskany limit wynosił 1 mln zł. ARP nie chciał nam pomóc. Jedyna możliwość która istniała, to sprzedaż nieruchomości. W odniesieniu do konwersji obligacji na akcje zeznała *Tak występowaliśmy, ale ustnie. PFR, a dokładnie Pan Oksiejczuk w odpowiedzi wskazał, że brak jest biznesowych podstaw do podjęcia takiej decyzji.**

(akta kontroli str. 7693-7705)

W tym samym dniu, tj. 6 lipca 2020 r. pomiędzy Funduszem reprezentowanym przez PFR S.A. a Spółką została zawarta umowa dotycząca czasowego niedochodzenia należności. Zgodnie z umową, w celu umożliwienia realizacji przez Spółkę „Programu Restrukturyzacji”, HCP zobowiązało się do sprzedaży majątku nieoperacyjnego – trzech nieruchomości, tj. zabudowanej nieruchomości gruntowej będącej w użytkowaniu wieczystym Spółki (KW PO2P/00100671/6) tzw. nieruchomość Pentagon, w terminie do 30 marca 2020 r.; zabudowanej nieruchomości gruntowej będącej w użytkowaniu wieczystym Spółki (KW PO2P/00100836/1) tzw. nieruchomość Multikino, w terminie do 31 lipca 2020 r. (po zmianie do 30 września 2020 r.)⁶⁹; zabudowanej nieruchomości gruntowej będącej w użytkowaniu wieczystym Spółki (KW NS2L/00011747/2) tzw. nieruchomość Rabka, w terminie do 31 lipca 2020 r. (po zmianie do 31 sierpnia 2021 r.)⁷⁰ i przeznaczenie środków ze sprzedaży ww. nieruchomości na spłatę zobowiązań Spółki wobec Funduszu. Zgodnie z umową, w okresie jej obowiązywania (okres od podpisania umowy do jednej z wcześniejszych dat: pełnej spłaty wierzytelności Funduszu albo 31 lipca 2020 r. - po zmianie do 30 września 2020 r.)⁷¹ albo z chwilą rozwiązania) oprocentowanie obligacji w skali roku wynosiło WIBOR 3M powiększony o 3% marżę.

(akta kontroli str. 5780-5840)

Kolejnym porozumieniem z 21 grudnia 2020 r. Spółka, Fundusz reprezentowany przez PFR S.A. oraz Skarb Państwa reprezentowany przez Ministra Aktywów Państwowych, z uwagi na posiadane przez Spółkę zobowiązanie wobec Funduszu w wysokości 76 743 276,47 zł (z tego kwota kapitału to 49 009 350 zł, a odsetek 27 733 926,47 zł), oraz zakładaną przez Spółkę sprzedaż zabudowanej nieruchomości gruntowej będącej w użytkowaniu wieczystym Spółki (KW PO2P/00100363/4) tzw. Zakład Główny, Strony postanowiły, że Fundusz oraz Spółka wynegocjują umowę restrukturyzacyjną. Sama zaś umowa miała określać, że: Spółka sprzeda Zakład Główny z prawem odkupu, nabywca odda Zakład Główny do korzystania i pobierania pożytków Spółce, aby mogła w sposób nieprzerwany i niezakłócony prowadzić działalność gospodarczą;

⁶⁹ Zmiana wynikająca z aneksu nr 2 z 26 maja 2020 r.

⁷⁰ Zmiana wynikająca z aneksu nr 2 z 26 maja 2020 r.

⁷¹ Zmiana wynikająca z aneksu nr 2 z 26 maja 2020 r.

środki ze sprzedaży w pierwszej kolejności zostaną przeznaczone na pokrycie zobowiązań Spółki wobec Funduszu w części kapitałowej (emisyjnej) w wysokości 49 009 350 zł, pozostałe środki ze sprzedaży: w kwocie ok. 33 mln zł zostaną przeznaczone na realizację przez Spółkę umów obejmujących dostawę sprzętu, a reszta kwoty zostanie przeniesiona na rachunek zastrzeżony w celu zabezpieczenia spłaty czynszu dzierżawnego, w szczególności kaucji. Fundusz zobowiązał się, że wyrazi zgodę na umorzenie naliczonych i niezapłaconych odsetek, w tym skapitalizowanych za lata 2017-2020.

(akta kontroli str. 5841-5847)

Wartość zobowiązań nieuregulowana należnościami z tytułu sprzedaży nieruchomości została umorzona przez Fundusz⁷². Spółka dokonała spisania zobowiązań z tego tytułu z ksiąg rachunkowych, jednak w trakcie kontroli nie przedłożono dokumentów księgowych stanowiących podstawę zapisów w księgach, o czym szerzej mowa w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*.

1.2 Poza strategiami (biznesplanami) stanowiącymi załączniki do umowy wsparcia lub umowy inwestycyjnej Spółka przyjęła następujące strategie:

1.2.1 Strategia na lata 2016-2021⁷³ zakładała, że Spółka osiągnie m.in. próg rentowości w 2018 r. oraz dodatki wynik EBITDA na koniec 2017 r. Powyższe miało wynikać z:

a) restrukturyzacji polegającej na zmianach w celu uzyskania wydajnej, produktywnej i konkurencyjnej organizacji oraz działaniach inwestycyjnych w takich obszarach jak m.in. znaczne poszerzenie portfolio produktów i usług; infrastruktura informatyczna i systemy wspomagające zarządzanie; struktura zatrudnienia skoncentrowana na pozyskaniu i rozwoju kompetencji oraz wzroście zatrudnienia;

b) aktywizacji, tj. właściwe ukierunkowanie działu sprzedaży poprzez m.in.: pozyskanie niezbędnych kompetencji w obszarze marketingu i sprzedaży; wdrożenie strategii marketingowej ukierunkowanej na poszczególne segmenty rynku; zintensyfikowanie pracy handlowców; przejście na model proaktywnej sprzedaży;

c) dywersyfikacji (odpowiadającej kierunkom rozwoju produktów) w tym m.in. wejście na nowe rynki zbytu (wielkogabarytowe konstrukcje stalowe dla sektora energetycznego (słupy energetyczne) oraz drogowego (konstrukcje mostów) a także transportu kolejowego i szynowego; sprzedaż kompleksowych obiektów OZE; dostarczanie urządzeń związanych z ochroną środowiska (biogazownie, instalacje do przetwarzania bioodpadów komunalnych); dostarczanie usług technologicznych – cynkownia; modernizacji i innowacyjności; wytwarzanie własnych urządzeń i konstrukcji, modernizacji polegającej na ciągłym doskonaleniu oraz unowocześnianiu procesów produkcji. Innowacyjności polegającej na stworzeniu komórki organizacyjnej wspomagającej wprowadzanie na rynek nowych produktów m.in. biogazowni, nowoczesnych napędów spalinowych i elektrycznych o konkurencyjnych parametrach wytwarzania energii, mobilnych stacji magazynowania energii.

Finansowanie działalności inwestycyjnej oraz operacyjnej zaplanowane zostało poprzez podwyższenie kapitału podstawowego Spółki o 50 mln zł, a także w oparciu o kapitał obcy (kredyty z banków komercyjnych, emisja obligacji korporacyjnych), środki rządowe oraz unijne.

⁷² Odpowiednie postanowienia w tym zakresie zostały zawarte w akcie notarialnym z 8 lipca 2021 r., Rep. A nr 30941/2021.

⁷³ Przyjęta uchwałą Zarządu Spółki nr 50/16 z 14 września 2016 r.

W strategii założono, że w 2021 r. Spółka osiągnie 40 mln zł zysku na sprzedaży i 30 mln zł zysku netto.

W zakresie napędu elektrycznego Spółka zawarła porozumienie o współpracy z Politechniką Gdańską⁷⁴, w którym wskazano, że HCP przy udzielane kadry naukowej ww. Uczelni zamierza stworzyć nową linię produktów z obszaru elektromobilności sygnowaną marką HCP. Z wyjaśnień wicedyrektora ds. handlowych Spółki wynika, że HCP, w ramach projektu Scale Up, realizowanego z (...) S.A. pozyskała technologię napędu elektrycznego z wykorzystaniem półprzewodników SiC oraz poszukiwani byli partnerzy zainteresowani wdrożeniem wyprodukowanego w Spółce napędu np. URSUS. Dodał, że z powodu braku zainteresowania zamówieniem produktu i dużą konkurencją globalną napęd nie został wyprodukowany seryjnie.

(akta kontroli str. 5875-6083)

1.2.2 Strategiczny plan wieloletni Spółki na lata 2017-2021⁷⁵, określający cele strategiczne, w tym m.in. osiągnięcie dodatniego wyniku EBIDTA w 2019 r., koncentrację na wysokomarżowych produktach, dywersyfikację produktów w oparciu o wdrożenia własnych rozwiązań i usług dla różnych segmentów rynku. W strategii określono m.in.:

a) fundamenty rozwoju, w tym m.in. restrukturyzację i modernizację procesu sprzedaż – technologii – produkcja; zarządzanie ryzykiem; rozwój nowych produktów (w segmentach określonych w poprzedniej strategii; polegające m.in. na uzyskaniu lepszej wydajności produkcji; wsparcie działalności i rozwoju na podstawie biznesplanu na lata 2016-2021 określającego sposób realizacji inwestycji w ramach środków z umowy wsparcia; organizacji finansowania w sposób analogiczny jak w strategii na lata 2016-2021, zarządzanie nieruchomościami poprzez powołaną spółkę typu real estate⁷⁶, która dostosuje nieruchomości do najlepszego ulokowania na rynku, a także wykorzystania dla potrzeb HCP (rozważano wybudowanie apartamentowca, w którym mieszkania będą oferowane nowym pracownikom Spółki); wdrożenie nowoczesnych systemów informatycznych, tj. systemu klasy ERP do m.in. zarządzania produkcją, dystrybucją i sprzedażą; reorganizację grupy kapitałowej z HCP na czele i czterema spółkami zależnymi, tj. HCP Innowacje sp. z o.o., HCP IT sp. z o.o. HCP Nieruchomości sp. z o.o., HCP Service sp. z o.o.; akwizycjach polegających na wzmocnieniu potencjału produktowego poprzez przejęcie udziałów obcych spółek;

b) strategię produktową, w której określono kierunki rozwoju: produkcja powtarzalnych, wielkogabarytowych konstrukcji stalowych; usługi serwisowe dla produktów własnych i urządzeń energetycznych; sprzedaż kompleksowych obiektów wytwarzających czystą energię z odnawialnych źródeł energii (OZE); współpracę z polskimi spółkami energetycznymi i kopalniami przy instalacjach odmetanowania kopalni jako dostawca „magazynów mocy”; produkcja własnych urządzeń i konstrukcji; produkcja instalacji środowiskowych; zajmujących się przetwarzaniem odpadów komunalnych; dostarczanie usług technologicznych (np. budowa cynkowni); kooperacja z producentami i dostawcami złożonych maszyn oraz instalacji technicznych;

⁷⁴ Porozumienie z 19 stycznia 2017 r.

⁷⁵ Przyjętej uchwałą Zarządu nr 14/17 z 14 lutego 2017 r., zatwierdzony przez RN uchwałą nr 249/VIII/17 z 6 marca 2017 r. wraz z zobowiązaniem do podjęcia przez Zarząd działań w celu aktualizacji Biznes Planu 2016-2020, tj. załącznika do umowy wsparcia

⁷⁶ Rodzaj spółki celowej generującej przychody z nieruchomości.

c) strategię działalności operacyjnej zakładającej wdrożenie nowoczesnych metod produkcji, ciągłe dążenie do maksymalnej efektywności organizacyjnej, obniżenie kosztów oraz uzyskanie przewagi konkurencyjnej;

d) strategię handlową – zakładającą integrację działań w obszarach sprzedaży, marketingu, obsłudze klienta, IT, zarządzania oraz aktywizacji działań sprzedażowych;

e) strategia finansowa przewidująca znaczący i stabilny wzrost obrotów w latach 2018-2021, z uwzględnieniem trudności w latach 2017-2018 wynikający z braku zbilansowania przepływów finansowych. W strategii założono, że niezbędny jest dodatkowy poziom środków obrotowych pozwalający utrzymać płynność finansowa i sfinansować własny wkład inwestycyjny. Oszacowano, że 20 mln zł w 2017 r. i 10 mln zł w 2018 r. na realizację ww. celu pochodzić będzie z zamkniętej emisji obligacji zabezpieczonej na majątku Spółki. W strategii zapisano, że symulacja przepływów pieniężnych pokazuje, że spłata zadłużenia z tytułu emisji obligacji będzie możliwa w latach 2020-2022. W strategii założono, że w 2021 r. zysk netto wyniesie około 20 mln zł, a EBIDTA 31 mln zł.

(akta kontroli str. 3004-3188)

W Spółce corocznie, poza rokiem 2024 r., o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*, były przygotowywane plany rzeczowo-finansowe, w których określano m.in. planowane przychody w odniesieniu do poszczególnych grup asortymentowych. Możliwe do osiągnięcia przychody planowane były w oparciu o dane historyczne oraz o prognozy na zapotrzebowanie produktów i usług Spółki, z założeniem, że podjęte działania marketingowe oraz wprowadzenie nowoczesnych metod organizacji i zarządzania produkcją, w powiązaniu z nakładami inwestycyjnymi, przełoży się na zwiększenie przychodów. Z uwagi na fakt, że zakładana wysokość sprzedaży w podstawowych zakresach działalności, takich jak np. usługi kooperacyjne/konstrukcji stalowych czy sprzedaż dmuchaw odbiegały od wykonania⁷⁷, w toku kontroli NIK zwrócono się do obecnego Zarządu o przedstawienie dokumentów i informacji będących podstawą sporządzenia ww. planów oraz działań podjętych przez Spółkę w celu realizacji planu sprzedaży. W odpowiedzi Zarząd podał, że nie może udzielić odpowiedzi na pytania co wynika z braku dokumentów, w tym. m.in. założeń i analiz planów rzeczowo-finansowych, oraz z licznych zmian kadrowych.

Plan rzeczowo-finansowy na rok 2021 był przyjmowany przez Zarząd trzykrotnie: uchwałami 19 stycznia 2021 r. nr 6/21, z 9 marca 2021 r. nr 35/21 oraz z 15 grudnia 2021 r. nr 122/21. RN nie przyjęła planu sporządzonego w styczniu 2021 r. z uwagi na zastrzeżenia co do jego realności (wyniki finansowe za styczeń 2021 r. odbiegały od założeń). W odniesieniu do planu z marca 2021 r. RN odstąpiła od podejmowania uchwały z powodu zagrożenia niedotrzymania założeń.

(akta kontroli str. 3272-3643)

⁷⁷ Np. planowano, że przychody z usług kooperacyjnych/konstrukcji stalowych w latach 2016-2023 wynosić będą odpowiednio 24 912,00 tys. zł, 27 020,00 , 26 300,00 tys. zł, 45 514,00 tys. zł, 74 062,00 tys. zł, 43 441,00 tys. zł, 42 655,00 tys. zł, 44 000,00 tys. zł, 30 833,00 tys. zł a wykonanie wyniosło 22 596,00 tys. zł (91% planu), 22 205,00 tys. zł (82% planu), 17 486,00 tys. zł (66% planu), 40 004,00 tys. zł (88% planu), 49 104,00 tys. zł (66% planu), 31 264,00 tys. zł (72% planu), 32 856,00 tys. zł (77% planu), 26 351,00 tys. zł (60% planu), 24 589,00 tys. zł (80% planu). Natomiast zaplanowana wysokość przychodów ze sprzedaży dmuchaw w latach 2016-2022 wyniosła 15 290,00 tys. zł, 6 800,00 tys. zł, 6 800,00 tys. zł, 13 998,00 tys. zł, 14 300,00 tys. zł, 17 968,00 tys. zł, 11 865,00 tys. zł, 14 000,00 tys. zł, 2 600,00 tys. zł, a wykonanie 15 353,00 tys. zł (100% planu), 340,00 tys. zł (5% planu), 3 881,00 tys. zł (57% planu), 6 626,00 tys. zł (47% planu), 10 349,00 tys. zł (72%), 5 718,00 tys. zł (32% planu), 5 964,00 tys. zł (50% planu), 540,00 tys. zł (4% planu).

W 2021 r. Spółka przeprowadziła postępowanie restrukturyzacyjne w oparciu o przepisy ustawy Prawo restrukturyzacyjne oraz ustawy z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19. W uchwale⁷⁸, Zarząd jako powód do poddania Spółki postępowaniu restrukturyzacyjnemu wskazał trudną sytuację finansową Spółki w zakresie zdolności do regulowania zobowiązań, której poprawa nie jest możliwa wyłącznie poprzez dokonywanie czynności zwykłego zarządu oraz stworzenie warunków do jej dalszego istnienia. Propozycjami układowymi objęte zostały zobowiązania, których restrukturyzacja miała zasadniczy wpływ na funkcjonowanie Spółki, według kryterium wyodrębnienia wierzycieli z tytułu posiadanych w stosunku do HCP wierzytelności pieniężnych w łącznej kwocie należności głównych i pobocznych wynoszących co najmniej 1,5 mln zł. Postępowaniem objęte zostały wierzytelności w łącznej kwocie 73 389,8 tys. zł, z tego wierzytelności: ZUS w kwocie 4 683,1 tys. zł (według postanowień układu⁷⁹ spłata miała być dokonana w 20 równych kwartalnych ratach powiększonych o należne odsetki); Skarbu Państwa z tytułu podatków lub innych danin publicznych, w szczególności wpłat z zysku stanowiących przychody państwowych funduszy celowych oraz z tytułu użytkowania wieczystego i jego przekształcenia we własność w kwocie 56 696,7 tys. zł (według postanowień układu wierzyciele zostali zaspokojeni w drodze konwersji wierzytelności na akcje Spółki); wierzytelności E. sp. z o.o. w kwocie 9 794,2 tys. zł i I. sp. z o.o. w kwocie 2 215,8 tys. zł z tytułu zakupu towarów i usług (zgodnie z postanowieniami układu, 60% wierzytelności wraz z odsetkami została umorzona, w pozostałej części miały być spłacone w 20 kwartalnych ratach wraz z należnymi odsetkami). W ramach wierzytelności objętych postępowaniem układowym znalazły się zobowiązania Spółki z tytułu VAT od sprzedaży nieruchomości za marzec 2020 i lipiec 2021 roku, które zostały przez kupującego zapłacone.

Spółka, w związku z planowaną restrukturyzacją, zawarła umowę z 6 sierpnia 2021 r.⁸⁰ z doradcą restrukturyzacyjnym, która swym zakresem obejmowała m.in. sporządzenie planu restrukturyzacyjnego, doradztwo w zakresie przygotowania przez Spółkę zgodnych z prawem propozycji układowych, współpracę w zakresie sprawnego i zgodnego z prawem zbierania głosów przy zachowaniu praw wierzycieli, sporządzenie sprawozdania nadzorcy układu. Z tytułu realizacji umowy, do października 2024 r. nadzorca otrzymał wynagrodzenie w łącznej kwocie 1 371,3 tys. zł

(akta kontroli str. 6222-6414)

1.3 RN sprawowała nadzór nad działalnością członków Zarządu. W sprawach przedkładanych przez Zarząd, RN podejmowała uchwały, także sprzeciwiające się propozycjom biznesowym Zarządu. Do takich należała m.in. uchwała RN⁸¹, w której nie wyraziła ona zgody na złożenie przez H. Cegielski-Poznań S.A. w ramach konsorcjum ze spółką I.K. S.A. oferty handlowej o wartości przekraczającej 1 000 000 zł w postępowaniu nr PKN/2/000117/21 organizowanym przez O.P. S.A. na zaprojektowanie, dostawę oraz budowę w systemie „pod klucz” wraz z uruchomieniem i gwarancją osiągnięcia

⁷⁸ Uchwała Zarządu nr 106/21 z 3 sierpnia 2021 r.

⁷⁹ Zatwierdzonych postanowieniem Sądu Rejonowego Poznań-Stare Miasto w Poznaniu, XI Wydział Gospodarczy Do spraw Upadłościowych i Restrukturyzacyjnych z 8 grudnia 2021 r., sygn.. XI GRz 132/21.

⁸⁰ Zmieniona aneksem z 23 lutego 2022 r.

⁸¹ Nr 132/X/21 z 28 lipca 2021 r.

parametrów gwarantowanych dla instalacji biogazowni w (...) wraz z obiektami i infrastrukturą przynależną. Ówczesni członkowie RN wyjaśnili m.in., że Spółka nie miała kompetencji w zakresie kompleksowej budowy przemysłowych biogazowni, w tym doświadczenia z zakresu projektowego, biotechnologicznego/technologicznego i produkcyjnego, nie posiadała także personelu inżyniersko - technicznego oraz produkcyjnego z tego sektora. W złożonych wyjaśnieniach podano, że bardzo trudna sytuacja ekonomiczno-finansowa spółki HCP S.A. uniemożliwiała pozyskanie zabezpieczeń w formie gwarancji bankowych lub ubezpieczeniowych, które były wymagane przedmiotową umową. Podniesiono także, że ówczesny Prezes *oznajmił że na tym etapie projektu nie ma szczegółowych analiz dot. rozłożenia produkcyjnego i że udział procentowy po stronie HCP będzie niewielki. Ta informacja utwierdziła Radę w przekonaniu, że projekt będzie w głównej mierze realizowany przez poddostawców i podwykonawców, jak przy realizacji podobnego projektu „Biogazownia Odrzechowa” realizowanego kilka lat wcześniej. Co istotne, projekt ten okazał się totalną kląpą z niekończącymi się roszczeniami i reklamacjami, co w konsekwencji wygenerowało wielomilionową stratę dla spółki HCP S.A. Ten aspekt w ocenie Rady, również przemawiał za tym, aby nie oferować i nie realizować tego projektu.*

(akta kontroli str. 8318-8320)

1.4 W okresie objętym kontrolą, Spółka wynajmowała pracowników innych firm do wykonywania prac monterskich, spawalniczych, ślusarskich lub malarskich. W roku 2021 Spółka miała zawarte umowy o współpracę z siedmioma firmami.

Zbadana dokumentacja rozliczeniowa z firmą E-M, wobec której Spółka miała największe zobowiązania wykazała, że firmie E-M zapłacono za pracę osób zatrudnianych przez E-M pomimo, że osoby te przez część czasu nie wykonywały zadań, do których Spółka ich najmowała. Mianowicie, zgodnie z umowami zawartymi z firmą E-M, Spółka miała płacić za usługi spawalnicze, monterskie czy ślusarskie (§ 5 umowy). Z dokumentacji dotyczącej rozliczenia pracochłonności zleceń realizowanych przez Spółkę wynikało, że osoby zatrudniane przez firmę E-M, na zadania technologiczne (realizację zleceń) wykorzystywały jedynie od 1% do 56% czasu pracy, za który Spółka ponosiła opłaty, o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*. W tym samym okresie, wydajność pracowników produkcyjnych Spółki wynosiła ok. 50%⁸². W 2021 r. Ministerstwo Aktywów Państwowych zwróciło się o wyjaśnienie m.in. przyczyn skali usług świadczonych przez firmy zewnętrzne w ramach usług produkcyjnych, a największe zainteresowanie wzbudzała realizacja umowy zawartej w 2019 r. z firmą E-M.

(akta kontroli str. 8320-8321)

W latach 2016-2024 (III kwartał), Spółka realizowała 14 235 zleceń. Wynik na sprzedaży (rentowność realizowanych zleceń) w tym okresie wynosił pomiędzy (-)61% i (-)31%⁸³, a generowana strata na sprzedaży wynosiła od (-)16 mln zł do (-)42 mln zł⁸⁴. Najbardziej zyskowym obszarem działalności Spółki był najem posiadanych nieruchomości, a najmniej - konstrukcje stalowe, których rentowność spadała nawet do (-)149%. Na koniec III kwartału 2024 r., jedynie najem nieruchomości miał rentowność na poziomie 51%. Reszta działalności przynosiła albo stratę (do (-)120% konstrukcje stalowe) albo generowała dodatnią marżę w wysokości 1% (usługi serwisowe dmuchaw i sprzedaż towarów). Analiza dokumentacji i danych dotyczących zleceń za lata 2016-2024

⁸² Liczone jako udział liczby roboczogodzin technologicznych do roboczogodzin ogółem.

⁸³ Liczony według całkowitego kosztu wytworzenia, odpowiednio w poszczególnych latach 2016-2024 (III kwartał): 49%, 61%, 39%, 31%, 47%, 38%, 30%, 48%, 58%, 45%.

⁸⁴ Łącznie 290,5 mln zł. W poszczególnych latach 2016-2024: 22,3 mln zł, 16,9 mln zł, 33,3 mln zł, 22 mln zł, 42,4 mln zł, 29,2 mln zł, 26,3 mln zł, 38 mln zł, 33,5 mln zł, 26,7 mln zł.

(I połowa) wskazywała, że w Spółce przyjmowano do realizacji zlecenia, których kalkulacja wskazywała na brak rentowności, albo błędnie kalkulowano zlecenia niedoszacowując niezbędnej pracochłonności, o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*. Ponadto realizacja zamówienia specjalnego odbywała się niezgodnie z postanowieniem umownym odnoszącym się do terminu jego wykonania, o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*.

Analiza dokumentacji jedenastu zamówień z listopada i grudnia 2024 r. wskazywała, że Spółka przyjmowała do realizacji zlecenia rentowne.

Spółka na 30 listopada 2024 r. realizowała sześć kontraktów w ramach produkcji specjalnej na łączną kwotę wynagrodzenia netto 107 mln zł. Stopień wykonania tych umów wynosił od 15 do 100%. Wynikało z tego, że Spółka w ramach produkcji specjalnej miała zabezpieczony przychód w wysokości 6,6 mln zł.

Ponadto Spółka realizowała 23 pozostałe kontrakty handlowe na łączną kwotę wynagrodzenia netto 117,3 mln zł. Biorąc pod uwagę zaawansowanie realizacji kontraktów, z tytułu ich realizacji Spółka miała dodatkowo zagwarantowany przychód w wysokości 66,3 mln zł netto.

(akta kontroli str. 8320-8321)

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie stwierdzono następujące nieprawidłowości:

1. Spółka w sposób niegospodarny poniosła koszty w kwocie 2 740 842,80 zł na zakup i wdrożenie systemu klasy ERP wraz z infrastrukturą towarzyszącą, nie uzyskując wszystkich zaplanowanych funkcjonalności.

W dniu 11 lutego 2019 r. zawarła umowę na realizację systemu ERP, obejmującą m.in. obszar finansów, kadr i płac, logistyki (zakupy, magazyn, sprzedaż), produkcja, raportowanie. Z tytułu tej umowy Spółka poniosła koszty w kwocie 1 141 834,79 zł. W dniu 1 lipca 2020 r. zawarta została umowa o świadczenie usług wsparcia obejmująca prace analityczne, funkcjonalne, techniczne oraz zarządcze, a wynagrodzenie za wykonane usługi wynosiło 162,50 zł za jedną roboczogodzinę. Z tytułu umowy zostały poniesione koszty w kwocie 580 987,30 zł.

Następnie 16 listopada 2021 r. zawarte zostało porozumienie, w którym określono, że wyłączenie dotychczasowego systemu informatycznego Spółki i uruchomienie produkcyjne systemu ERP nastąpi w dwóch etapach:

– etap I (uruchomienie do 2 stycznia 2022 r.) obejmującego moduły sprzedaży, zakupów, magazynu, serwisu, finansów, środków trwałych, controlingu z BI (pod warunkiem zakupu licencji), kadr i płac, technologii (w części), produkcji w części magazynowej, kontroli jakości (w części), planowania produkcji, integracji z aplikacją produkcyjną „czarna sieć”,

– etap II (uruchomienie miało nastąpić do 4 maja 2022 r.) obejmującego moduły: produkcja z MES, planowanie produkcji, portal pracownika i portal menadżera (pod warunkiem zakupu licencji), utrzymanie ruchu, tworzenie konstrukcji w ERP i integracja z AutoDesk, technologia, kontrola jakości.

W porozumieniu określono wynagrodzenie w łącznej wysokości 733 549,99 zł, płatne w czterech ratach (po 183 387,50 zł), w tym dwie pierwsze raty z tytułu startu i zakończenia etapu I i dwie kolejne raty za start i zakończenie etapu II.

Ostatecznie odbiór etapu I nastąpił 26 kwietnia 2023 r. i rozpoczęto realizację etapu II. Łączne koszty poniesione z tytułu zawarcia porozumienia wyniosły 550 162,50 zł.

Ponadto Spółka poniosła koszty w kwocie 467 858,19 zł (kwota brutto) na zakup urządzeń i usług związanych z wdrożeniem i funkcjonowaniem etapu II takich jak

35 kiosków i 20 tabletów produkcyjnych MES i WMS, doprowadzenia sieci LAN do kiosków produkcyjnych, 10 drukarki do etykiet, integracji z AutoDesk Vault.

(akta kontroli str. 8066-8317)

Kierownik Działu IT Spółki zeznał, że wdrożone nie zostało zadanie określone w paragrafie 10 jako Etap Live II w umowie z 16 listopada 2021 r. Warunkiem przystąpienia firmy (...) do realizacji Etapu Live II było dokonanie opłaty zwanej Startem Live II w wysokości jednej czwartej z kwoty 763 549,99 zł. Z tego co mu wiadomo, zgodnie ze sprawozdaniem z umowy wsparcia, zapłata startowa została zrealizowana w III kwartale 2023 r. (...) Firma H. Cegielski powinna mieć system ERP w wersji, którą wspiera A.S. czyli ówczesnie wersję o trzy lata młodszą niż zakupił Cegielski.

Na dzień odebrania etapu I w 2023 r. wersja systemu była z roku 2018 albo 2019. Nie można było przeprowadzać upgrade na nieodebranym produkcie. Dopóki nie zakończono wdrażania etapu I, co trochę trwało, nie można było go upgradować. Opóźnienie wdrożenia wynikało z niewykonywania przez pracowników Cegielski zadań związanych z migracją danych ze starych systemów do nowych oraz testowania nowych rozwiązań. To powodowało opóźnienia w pracach. Problemy wynikały też z COVID-19. Na etapie wdrażania systemu ERP zawirowania kadrowe miały znaczący wpływ na wdrażane rozwiązania w systemie księgowym. Np. brak było głównego księgowego. System był aktualny na dzień podpisania umowy, ale nie na moment odbioru. Tak przewidywała umowa, to była taka pułapka. Wersja, która była wdrożona była wspierana do połowy 2024 r. W toku analizy do wdrożenia do etapu II, Cegielski został poinformowany, że trzeba wdrożyć nową bieżącą wersję systemu, wspieraną przez producenta – 2023. Został przedstawiony kosztorys tego upgrade w 2024 r., zaraz po odebraniu etapu I 195 500 zł (wersja 2023.1). Od tamtego momentu żaden z zarządów nie podjął tego tematu z uwagi na cenę upgrade rzędu 190 tys. zł. W roku 2024 r. okazało się, że z uwagi na wprowadzenie do polskiego ustawodawstwa obowiązku związanego z wprowadzeniem KSeF (Krajowy System Efaktur) i JPK CIT, wersja systemu, na której obecnie funkcjonuje spółka, nie umożliwiałaby rozbudowania go o moduły KSeF i JPK CIT. Dodam, że Spółka nadal pracuje na starej wersji systemu. Proces upgrade tego systemu został rozpoczęty, zgodnie z zaakceptowanym wnioskiem na radę nadzorczą w 2024 r. Obecnie przebiega zgodnie z harmonogramem. Spółka planuje, że upgrade zostanie zakończony w maju 2025 r. Cena wynegocjowana to ok. 192 tys. zł. Wdrażanie II etapu jest możliwe po zakończeniu tego upgrade.

Odnosząc się do zakupionych urządzeń i usług związanych z etapem II, Kierownik Działu IT Spółki zeznał: Zostały również zakupione urządzenia do obsługi etapu Life II W.1.1 zakup kiosków produkcyjnych MES i WMs 35 sztuk. Zostały one zawieszane na halach. Są one w częściowo wykorzystywane do bieżących działań na stanowiskach, np. do odczytywania rysunków technicznych, czyli zostały wykorzystane do innych celów, niż zostały zakupione. Ponadto zakupiono 20 tabletów produkcyjnych MES i WMS (W.1.2), które nie są używane i są przechowywane w Dziale IT. Nie można ich używać, bo trzeba mieć aplikacje, których my nie mamy. Doprowadzono sieć LAN do kiosków produkcyjnych. (W.1.6). Kupiono 10 sztuk drukarek ZEBRA (W1.6) i stoją na halach produkcyjnych a kilka jest w magazynach. W magazynach są częściowo wykorzystywane, a na halach produkcyjnych nie są używane. Nie dokonano również integracji z AutoDesk Vault - prace po stronie producenta oprogramowania (I.1.5). Zadanie to związane jest z etapem Live II i obecnie nie jest wykorzystywane. Zrealizowano także instalację

gniazd na spawalni pod spawarki Fronius (11.4), ale te gniazda nie są wykorzystywane.

(akta kontroli str. 7635-7645)

Obecny Prezes Zarządu wyjaśnił, że To nie są tanie procesy. Brakuje nam środków finansowych. Trzeba zrobić upgrade. Niezbędny jest serwer. Musimy pozyskać środki i planujemy wdrożenie ERP w kolejnych latach. Chcemy ująć to w biznesplanie na rok 2025 i kolejne lata. Biznesplan jest w opracowaniu. Brakuje porządnego wsparcia informatycznego. Szczególnie jest to odczuwane na produkcji. Bez ERP nie ma kontroli nad procesami i kosztami produkcji.

(akta kontroli str. 8583-8585)

NIK ocenia powyższe, jako działanie niegospodarne. Pomimo poniesienia kosztów w kwocie 2 740 842,8 zł, system klasy ERP nadal nie jest w pełni funkcjonalny i nie służy zadaniom dla których został zaprojektowany. Przy czym podkreślić należy, że dla Spółki, co zostało podniesione w biznesplanach do umowy wsparcia, system ten miał służyć m.in. przyspieszeniu realizacji zleceń, bieżącemu pomiarowi efektywności działania zaangażowanych pracowników, bieżącemu obliczaniu efektów ekonomicznych oraz usprawnieniu komunikacji między zaangażowanymi w realizację zleceń.

2. Spółka środki otrzymane w ramach umowy inwestycyjnej w kwocie 25 mln zł wydatkowała niezgodnie z zawartą umową. Natomiast 65 mln zł otrzymane na podstawie aneksów nr 3, 4 i 5 umowy inwestycyjnej zostało wydatkowane w sposób nieefektywny, gdyż sposób ich wykorzystania nie przyczynił się do osiągnięcia oczekiwanych rezultatów. Wśród nich wymienione były m.in. odzyskanie zdolności do terminowego regulowania zobowiązań, poprawa płynności finansowej do czasu osiągnięcia oczekiwanych wyników. Takimi było m.in. zwiększenie przychodów ze sprzedaży do poziomu ponad 126 mln zł w 2019 r. i ponad 170 mln zł w roku 2022 co miało się przełożyć na osiągnięcie dodatniego wyniku netto i dodatnie przepływy pieniężne w 2020 i 2021 r.

Otrzymane środki z tytułu emisji obligacji Spółki nie zostały przeznaczone na realizację umowy wsparcia, lecz w całości wydatkowane na potrzeby bieżące, w tym m.in. na wypłatę wynagrodzeń (16 053,6 tys. zł), zapłatę składek ZUS (7 971,8 tys. zł), zapłatę opłaty z tytułu użytkowania wieczystego gruntów (2 264,6 tys. zł), zapłatę podatku od nieruchomości (911,7 tys. zł) zapłatę zobowiązań wobec kontrahentów (24 751,3 tys. zł). Nie przyczyniły się zatem do realizacji koniecznych nakładów własnych wynikających z umowy wsparcia, które na koniec 2019 r. wynosiły 421,1 tys. zł (1,94%), ani do poprawy wyników i płynności finansowej Spółki. Wskaźnik płynności I stopnia⁸⁵ wynosił jedynie 3,2% w 2019 r., 17,1% w 2020 r., 70,5% w 2022 r. oraz 13,1% w 2023 r.⁸⁶, co wskazywało, że za wyjątkiem 2020 r. Spółka nie byłaby w stanie spłacić należności w przypadku ogłoszenia upadłości. Wskaźnik płynności bieżącej⁸⁷ w wynosił 85% w 2019 r., 113% w 2020 r., 159% w 2022 r. oraz 109% w 2023 r. co wskazywało, że Spółka w każdym z badanych lat miała utrudnione możliwości ubiegania się o udzielenie kredytu na komercyjnych warunkach. Wskaźnik płynności szybkiej⁸⁸ wynosił 56%

⁸⁵ Iloraz kapitału własnego i aktywów trwałych (wartość wskaźnika powinna być większa od 60%).

⁸⁶ W analizie pominięto rok 2021 z uwagi na wpływ przychodów z pozostałej działalności Spółki (sprzedaż nieruchomości) na wyniki finansowe.

⁸⁷ Iloraz aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych (wskaźnik powinien przyjmować wartość w granicach 130%-200%; za optymalną wielkość przyjmuje się wskaźnik na poziomie 200%).

⁸⁸ Iloraz sumy należności krótkoterminowych i inwestycji krótkoterminowych w relacji do zobowiązań krótkoterminowych. Pasywa bieżące powinny być w całości pokryte aktywami bieżącymi, co oznacza, że optymalna wysokość tego wskaźnika powinna wynosić 100%.

w 2019 r. i 2020 r., 90% w 2022 r. oraz 69% w 2023 r., czyli w nie osiągnął minimalnej wartości uznawanej za bezpieczną (130%).

Wskaźnik rentowności kapitału⁸⁹ w latach 2019-2020 oraz 2022 i 2023⁹⁰ był ujemny i wynosił odpowiednio (-) 844%, (-) 133%; (-) 124% oraz (-) 717%. Ujemne były także wskaźniki marży na sprzedaży⁹¹ w latach 2019-2023 wynosił odpowiednio: (-)25,8%, (-)38,5%, (-)43,4%, (-)25,9%, (-)35,9%.

Spółka w 2019 r. i kolejnych latach⁹² nie osiągnęła zakładanego zysku, nie posiadała środków finansowych pozwalających na wykup obligacji. W skutek tego była zmuszona do sprzedaży nieruchomości, na których prowadziła działalność, a ponadto nieruchomości inwestycyjnych, a zobowiązania wobec Skarbu Państwa, ZUS i kontrahentów w wysokości ponad 73 mln zł objęte zostały uproszczonym postępowaniem układowym.

(akta kontroli str. 6918-6923, 8606-8607)

W odniesieniu do umowy z kwietnia 2017 r. Prezes Zarządu VIII kadencji wyjaśnił, że: *W tamtym okresie sytuację Spółki można było określić jako krytyczną. Dotychczasowa działalność Spółki zamierała (głównie w segmencie silników okrętowych) i nie było perspektyw na dalsze funkcjonowanie w bieżącej działalności. W odpowiedzi na te wyzwania opracowaliśmy strategię rozwoju opartą na nowych produktach i obszarach działalności. Kluczowe filary tej strategii obejmowały segment produkcji wojskowej, procesy cynkowania oraz zaawansowane usługi spawalnicze, które miały stać się głównymi motorami napędowymi dalszego rozwoju Spółki. Po uzgodnieniach kierunków rozwoju poszukiwaliśmy wszelkiej formy finansowania jaka była tylko możliwa dla firmy w jej stanie, z uwzględnieniem wizji jej modernizacji.*

(akta kontroli str. 7664-7668)

Wiceprezes Zarządu ds. finansowych VIII kadencji wyjaśnił, że w 2016 roku spółka HCP Cegielski Poznań była w bardzo trudnej sytuacji finansowej, obroty spółki nie zapewniały należytej marży na pokrycie kosztów działalności, działalność rozwojowa nie istniała. Spółka utrzymywała się dzięki konsumpcji środków uzyskanych ze sprzedaży nieruchomości. Taki profil działania był utrwalony w poprzednich okresach. W tamtym czasie dochody spółki pochodziły ze świadczenia usług remontowych silników okrętowych oraz usług spawalniczych głównie dedykowanych dla Niemców. Pierwsza działalność była rentowna (ale o małych obrotach) a druga strukturalnie przynosiła stratę. Jako zarząd zderzyliśmy się z bardzo niską jakością pracy, wysoką absencją chorobową oraz dużą ilością robót gwarancyjnych z prac wykonanych w poprzednich okresach, które były bardzo kosztowne. W naszej ocenie - ówczesnego zarządu - aby spółkę podnieść ekonomicznie należało znaleźć i wdrożyć produkt/ty, które wypożyczonują podmiot na rynku jako mający kompetencje własne i niebędący uzależnionym od zleceniodawcy dyktującego niskie marże. Przede wszystkim chodziło o zapewnienie pokrycia zdolności produkcyjnych i rozwój firmy oraz dochody gwarantujące satysfakcjonujące zyski. W obszarze finansowym potrzebne było zapewnienie środków rozwojowych (stąd umowa z MSP) oraz środków na przetrwanie - ponieważ wdrożenie nowej produkcji wymaga czasu co najmniej kilkunastu miesięcy (stąd umowa z PFR).

(akta kontroli str. 7653-7658)

⁸⁹ Rentowność kapitału, inaczej ROE (Return on Equity), czyli rentowność kapitału własnego. Jest to wskaźnik rentowności oznaczający, jak wiele zysku udało się wygospodarować spółce z wniesionych kapitałów własnych.

⁹⁰ W roku 2021 r. wynosił 74% i wartość ta wynikała z zysków z tytułu sprzedaży nieruchomości).

⁹¹ Wynik na sprzedaży w odniesieniu do przychodów ze sprzedaży.

⁹² Z zastrzeżeniem roku 2021, w którym osiągnięty zysk wynikał ze sprzedaży terenu głównego.

Natomiast Wiceprezes Zarządu ds. restrukturyzacji VIII kadencji wyjaśnił, że w momencie rozpoczęcia jego pracy Spółka była w fatalnej sytuacji finansowej, funkcjonowała głównie dzięki przychodom ze sprzedaży nieruchomości, działalność operacyjna przynosiła straty. W ocenie ówczesnego Zarządu, jedynym ratunkiem dla Spółki była dywersyfikacja zakresu jej działalności, poprzez znalezienie nowych rentownych kierunków produkcji i usług. Dużym problemem był jednak brak środków finansowych i zdolności kredytowej, zarówno na bieżącą działalność, jak i na nowe inwestycje. (...) Jednocześnie przygotowana została nowa strategia, zakładająca działalność biznesową opartą na nowych obszarach i nowych produktach. Głównymi składowymi tej strategii były: produkcja specjalna, nowoczesna cynkownia, serwis turbin wiatrowych, biogazownie oraz nowoczesne usługi spawalnicze. W celu częściowego finansowania ww. nowych inwestycji podpisaliśmy umowę pomiędzy Skarbem Państwa reprezentowanym przez Ministra Skarbu Państwa a Spółką. Byliśmy świadomi, że nie mamy środków na zabezpieczenie 30% zaplanowanych wydatków inwestycyjnych, przewidzianych w umowie jako środki własne. Wobec powyższego otrzymane środki z umowy ze Skarbem Państwa zdeponowaliśmy na oddzielnym rachunku bankowym, aby nie finansować z nich bieżącej działalności. Wszelkie wydatki wstrzymaliśmy, ponieważ w trakcie rozpoczętych rozmów z Polskim Funduszem Rozwoju (PFR) rysowała się nowa strategia inwestycyjna i możliwość wsparcia finansowego Spółki przez PFR. Ponadto, zakładano, że dofinansowanie z PFR, miało być wkładem własnym do umowy ze Skarbem Państwa. Po uzgodnieniu i częściowej modyfikacji kierunków i związanych z tym wydatków inwestycyjnych z PFR, Spółka miała wystąpić do Ministerstwa Skarbu o aneksowanie umowy i zmiany jej w oczekiwanym przez PFR kierunku. Po moim odejściu z Zarządu powinni tego dokonać nasi następcy. Ja odszedłem w momencie gdy PWC kończyło rewizję nowej strategii oraz wydatkowania tych środków na zadania inwestycyjne. Z tego co pamiętam, nie zlecaliśmy żadnych analiz związanych z zaangażowaniem finansowym PFR bo nie było takiej potrzeby. Taki wydatek byłby niegospodarnością bo wynik takiej analizy w tamtym czasie był oczywisty. Dla Spółki nie było żadnych alternatyw rynkowych. To finansowanie było jedyną możliwością przetrwania firmy i wdrożenia w/w planów inwestycyjnych.

(akta kontroli str. 7659-7663)

W odniesieniu do aneksów zwiększających kwotę finansowania, Prezes Zarządu IX kadencji zeznał: Środki PFR pozwalały na finansowanie bieżącej działalności Spółki, żeby umożliwić funkcjonowanie do czasu uruchomienia produkcji i realizacji zamówień produkcji specjalnej i doprowadzenie do czasu odzyskania jej rentowności. Plan był taki, żeby oddać te pieniądze z odsetkami, po odzyskaniu rentowności. Umowa ta była oprocentowana na dość wysoki procent. Wynosił on około 16%. Ta wysokość oprocentowania była uzasadniona rynkowo, ze względu na bardzo trudną sytuację Spółki i brak możliwości pozyskania środków finansowych z rynku. Nie pamiętam, czy był formalny wniosek do PFR o zwiększenie środków. Składaliśmy chyba każdorazowo wnioski. Ja opracowywałem te biznesplany, które później musiałem przedstawiać. Zespół inwestycyjny PFR tworzył prospekt inwestycyjny i przekazywał do komitetu inwestycyjnego PFR. Nie uczestniczyłem w składaniu wniosków, ale zawsze opracowywałem biznesplany. Nie pamiętam, czy każdorazowo ten biznesplan był przyjęty przez zarząd.

(akta kontroli str. 8594-8605)

W toku kontroli Spółka nie przedłożyła ww. biznesplanów, informując, że nie zostały one odnalezione.

(akta kontroli str. 8594-8605)

Prezes PFR wyjaśnił, w odniesieniu do aneksu nr 3 i 4, że w czerwcu 2018 r. HCP przesłała Funduszowi materiał zatytułowany „Zapotrzebowanie na kapitał”. Zawarte

w materiale prognozy płynnościowe wskazywały na skumulowaną lukę w wysokości ponad 27 mln PLN w okresie do końca 2019 roku. (...). Po analizie materiału, wskazującego na wystąpienie zapotrzebowania na kapitał, strony rozpoczęły rozmowy na temat potencjalnego powiększenia zaangażowania Funduszu o dodatkowe 30 mln PLN, co pozwoliłoby zamknąć całość luki finansowej wskazywanej przez HCP. Kwota ta została podzielona na dwie transze. Pierwsza, w wysokości 10 mln PLN została uzgodniona w sierpniu 2018 r. (aneks nr 3) a druga w wysokości 20 mln PLN w listopadzie 2018 r. (aneks nr 4). Posiadając informację o możliwości wystąpienia luki finansowej w wysokości 30 mln PLN, w dniu 20 lipca 2018 r. Fundusz skierował pismo do Skarbu Państwa, w którym wskazano, iż istnieje pilna potrzeba wprowadzenia proponowanych zmian do Umowy Inwestycyjnej, a udzielenie finansowania miało umożliwić HCP ciągłość wykonywania spoczywających na niej zobowiązań. Brak zdolności finansowych do obsługi zobowiązań mógł doprowadzić do poważnych konsekwencji dla HCP takich jak: (i) utrata zdolności do terminowego regulowania płatności, co wpłynęłoby negatywnie na reputację firmy, (ii) odmowa współpracy ze strony dostawców i klientów, (iii) gorsze warunki umów. Problemy z płynnością mogły prowadzić do ograniczenia lub całkowitego wstrzymania produkcji, co mogło skutkować utratą przychodów i klientów, a w rezultacie – w najbardziej dramatycznym scenariuszu – do upadłości HCP. W odniesieniu do aneksu nr 5 do umowy inwestycyjnej Prezes PFR wyjaśnił: Na początku 2019 r. zarząd HCP przedstawił Funduszowi dodatkowe analizy, m.in.: (i) budżet na rok 2019, (ii) prognozy finansowe na lata 2019-2022 czy (iii) prezentację zapotrzebowania na kapitał w 2019 r. Z przedstawionych materiałów wynikało zapotrzebowanie na około 20 mln PLN dodatkowej gotówki w celu zapewnienia HCP płynności do momentu osiągnięcia oczekiwanej poprawy wyników. (...) W przypadku aneksu nr 5 działania Funduszu podyktowane były podobnymi przesłankami jak przy aneksach nr 3 i 4, które miały uchronić HCP przed utratą płynności. Podsumowując, decyzje Funduszu dotyczące dodatkowego wsparcia finansowego HCP przez Fundusz (co zostało wyrażone poprzez zawarcie powyższych aneksów) były podejmowane w najlepszej wierze, mając na uwadze zapewnienie HCP stabilności oraz możliwości funkcjonowania i prowadzenia działalności operacyjnej w przyszłości, przy jednoczesnym działaniu na warunkach rynkowych i w najlepszym interesie Funduszu i jego uczestników.

(akta kontroli str. 7873-8034)

3. W Spółce nie opracowano planu rzeczowo-finansowego na 2024 r., co było niezgodne § 22 ust. 2 pkt 6 Statutu Spółki⁹³, na podstawie którego uchwały Zarządu wymaga przyjęcie rocznych planów rzeczowo-finansowych.

Była Prezes Zarządu wyjaśniła: Plan rzeczowo - finansowy na 2024 r. nie został sporządzony w okresie pełnienia przeze mnie funkcji Prezesa Zarządu HCP tj. do dnia 12 kwietnia 2024 r. z powodu braku wiarygodnych danych, które mogłyby posłużyć za podstawę opracowania planu i braku zespołów ludzkich, które potrafiłyby opracować wiarygodne dane. Zarządzenie o konieczności sporządzenia takiego planu na 2024 r. zostało przeze mnie wydane. Już w styczniu 2024 r. w dokumencie tym wskazano komórki i osoby (stanowiska) odpowiedzialne za zgromadzenie danych do planu rzeczowo-finansowego na dany rok, według metodologii i na wzorach, które zapewniały rzetelność prognoz. Dokument ten znajduje się w zasobach HCP. Treść dotychczas sporządzanych przez Spółkę planów nie była akceptowalna, ponieważ sposób, metodologia ich sporządzania były nieprofesjonalne. To powodowało, że walor prawdziwości prognozowanych przychodów i kosztów dotąd opracowywanych planów i wyników był znikomy. Dane wpisywane do planu tak po stronie przychodów, jak i kosztów nie posiadały

⁹³ Tekst jednolity przyjęty uchwałą RN nr 235/X/23 z 13 lipca 2023 r.

szczegółowych zestawień, nie bazowały na chociaż 5-letnich analizach w zakresie kosztów stałych, a w efekcie po zakończonym roku wyniki rzeczywiste mocno odbiegały od planowanych. Prace nad planem rozpoczęłam już w styczniu 2024 r. pomimo, że Rada Nadzorcza nie podjęła uchwały określającej termin jego sporządzenia (a taki tryb obowiązywał w Spółce przed wejściem do PGZ)(...). Kierując się swoją wiedzą i doświadczeniem przygotowałam harmonogram prac związanych z opracowaniem planu rzeczowo - finansowego na 2024 r. wraz z ustaleniem wzorów tabel i osób odpowiedzialnych za ich przygotowanie a także komórki odpowiedzialne za opracowanie całościowe planu (nie pamiętam czy była to Dyrektor Finansowa czy Kierownik Kontrolingu). [...].

(akta kontroli str. 7706-7783)

Obecny Prezes Zarządu wyjaśnił, że Zmiana Zarządu Spółki nastąpiła na przełomie czerwca i lipca 2024 roku, czyli po 6 miesiącach działania Spółki w nowym roku. Zarząd po objęciu swoich funkcji otrzymał informację o braku planu rzeczowo-finansowego, a także zapoznał się z przygotowaną wcześniej jego wersją roboczą. Przedstawiony plan mocno odbiegał od wyników za pierwsze półrocze, więc niemożliwe było przyjęcie go w takiej formie. Korygowanie i zmiana wersji roboczej planu wymagałyby znacznego nakładu pracy, szczególnie w zakresie szczegółowego zapoznania się z bieżącą sytuacją finansową Spółki, aby opracować dokument, który będzie rzetelnie odzwierciedlał rzeczywisty stan i prognozy. Z uwagi na brak zatwierdzonego sprawozdania finansowego za rok 2023, Zarząd uznał, że należy priorytetowo potraktować zamknięcie roku i skupić prace na tych działaniach. Ograniczone zasoby kadrowe nie pozwalały bowiem opracowywać jednocześnie planu rzeczowo-finansowego i sprawozdania za rok 2023. Również właściciel HCP kładł duży nacisk na zakończenie badania sprawozdania finansowego. Przyjmowanie nowej wersji planu rzeczowo-finansowego pod koniec roku, kiedy sprawozdanie finansowe było jeszcze niegotowe, uznano za niezasadne. Następnym priorytetem narzuconym przez PGZ było przygotowanie biznesplanu Spółki. Przyjmowanie planu rzeczowo- finansowego przez Zarząd w III kwartale 2024 roku wydawało się mało profesjonalne i nieuzasadnione.

(akta kontroli str. 8321)

NIK nie negując trudności organizacyjnych i kadrowych w Spółce wskazuje że plan rzeczowo-finansowy prezentowany w formie budżetu pozwala w prosty sposób właściwie planować i kontrolować postępy jego wykonania w danym okresie. Określone cele operacyjne w poszczególnych obszarach (plan sprzedaży, plan prac badawczo-rozwojowo-wdrożeniowych, plan inwestycji i remontów, plany finansowe), z uwzględnieniem posiadanych zasobów i kompetencji, wpisujących się w ogólną strategię spółki, mogą zostać zweryfikowane po zakończeniu analizowanego okresu, na który były zakładane. Wykorzystana w przedsiębiorstwie forma budżetu pozwala w prosty sposób na systematyczne kontrolowanie postępów wykonania w danym okresie. Wskazać również należy, że zgodnie ze Statutem Spółki, RN posiada kompetencje do określenia terminu i zakresu przedkładania przez Zarząd planów rzeczowo-finansowych, co nie może być utożsamianie z opracowaniem i przyjęciem tego planu przez Zarząd.

4. Spółka nie posiadała dokumentów księgowych za lipiec 2021 r. stanowiących podstawę zapisu w księgach rachunkowych Spółki operacji związanych ze spisaniem wierzytelności umorzonych przez Fundusz stanowi naruszenie z art. 74 ust. 2 pkt 4 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości⁹⁴, który stanowi, że dowody księgowe dotyczące pożyczek,

⁹⁴ j.t. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 ze zm.

kredytów przechowuje się co najmniej przez okres 5 lat od początku roku następującego po roku obrotowym, w którym operacje, transakcje i postępowanie zostały ostatecznie zakończone, spłacone, rozliczone lub przedawnione.

(akta kontroli str. 8694)

Obecny Prezes Zarządu zapytany o powód braku dokumentów, nie podał go. Odpowiedział, że kwestia ta została przekazana do pionu finansowego. Do zakończenia kontroli⁹⁵, nie zostały udzielone wyjaśnienia w tym zakresie.

(akta kontroli str. 8694)

5. Spółka w latach 2017-2021 w sposób niegospodarny korzystała z usług firmy zewnętrznej E-M i poniosła o około 13 mln zł za wysokie wydatki. W latach 2017-2021, na podstawie umowy zawartej 28 sierpnia 2017 r. Spółka poniosła koszty zatrudnienia pracowników firmy E-M na kwotę ogółem 17 220 616,00 zł netto⁹⁶. Wykorzystanie czasu ich pracy do realizacji zleceń produkcyjnych wynosiło odpowiednio w poszczególnych latach: 20%, 1%, 53%, 55%, 56%⁹⁷. Oznacza to, że Spółka w poszczególnych latach zapłaciła za czas „pracy”, który nie służył realizacji usług, do których osoby te zostały zatrudnione, np. usługi spawalnicze. W związku z tym, Spółka poniosła zbędne koszty zatrudnienia tych osób w poszczególnych latach 2017-2021 od ponad 700 tys. zł do ponad 9 mln zł⁹⁸. W ramach tych kosztów ujęte zostały także koszty usług specjalistów, których prace nie były wymienione i wycenione w umowie tj. malarzy, koordynatora, oczyszczacza mechanicznego, których łączny koszt zatrudnienia wyniósł 378 837,00 zł.

(akta kontroli str. 8320-88582)

W maju 2021 r. Zastępca Dyrektora Departamentu Nadzoru III Ministerstwa Aktywów Państwowych⁹⁹ zwróciła się do ówczesnego Prezesa Zarządu (IX kadencja) m.in. o uzasadnienie korzystania przez Spółkę z usług pracowników zewnętrznych i wyjaśnienie czy realizacja zleceń uzasadnia wzrost liczby pracowników produkcyjnych zatrudnianych z firm zewnętrznych, przy jednoczesnym spadku liczby pracowników produkcyjnych Spółki. Ówczesny Prezes zarządu wyjaśnił, że *wzrost zatrudnienia pracowników zewnętrznych powiązany jest z koniecznością utrzymywania zdolności wytwórczych Spółki (...). Wynegocjowane stawki z firmami zewnętrznymi (...) nie są w opinii Spółki wygórowane (...). Pracownicy firm zewnętrznych pracują na wydziale spawalni (...) na wszystkich bieżących zleceniach produkcyjnych (...). Firma E-M ma najwyższe stawki i dostarcza porównywalnie dużą liczbę osób. Wynika to z (...) szybkiej możliwości reakcji na potrzeby HCP, szerszej gamy oferowanych stanowisk oraz wyższych kompetencji technicznych pracowników tej firmy.* W odniesieniu do niskiego udziału roboczogodzin technologicznych w stosunku do roboczogodzin przepracowanych wyjaśnił, że: *Pracownicy firm zewnętrznych pracują tylko na wydziale spawalni, nie pracują na wydziale obróbki. Na wydziale spawalni udział godzin technologicznych jest niższy niż na obróbce. (...) Jedna operacja spawania na wielkogabarytowym elemencie często wynosi kilkadziesiąt i więcej godzin. Przy takim elemencie pracuje jedna grupa wspólnie, złożona z pracowników HCP i firm zewnętrznych. Osobą decydującą o podziale godzin w sposób uznaniowy jest mistrz,*

⁹⁵ 28 lutego 2025 r.

⁹⁶ Odpowiednio w poszczególnych latach 892 491 zł, 9 151 022 zł, 3 834 080 zł, 1 303 532 zł i 2 039 491 zł

⁹⁷ Obliczenie udziału czasu wykorzystanego na zadania technologiczne (godz. zad.) w czasie pracy ogółem (godz. prz.)

⁹⁸ Obliczone na podstawie udziału czasu pracy niewykorzystanego na zadania technologiczne.

⁹⁹ Dalej: MAP

który dzieli godziny między wieloletnich pracowników HCP i pracowników firm zewnętrznych, z którymi ma mniejszy kontakt i którzy często pochodzą z innego kraju (rodzi to bariery natury kulturowej). Zaobserwowane zjawisko opisane w tym punkcie rodzi wątpliwość, której podstawą jest uznaniowy charakter raportowanych przez mistrzów godzin wpisywanych do dokumentów produkcyjnych na koniec danego dnia roboczego. Ten proces zostanie w pełni zoptymalizowany poprzez wdrożenie systemu ERP, w ramach którego przewidziano rozwiązanie informatyczne monitorujące 1:1 każdą operację, realizowaną przez pracownika. Wyeliminuje to w pełni ryzyko nieadekwatnego do stanu rzeczywistego, uznaniowego raportowania godzin przeznaczonych na daną aktywność produkcyjną przez nadzór danych wydziałów fabryki. Należy także zauważyć inne aspekty, takie jak zaangażowanie, motywacja, relatywnie mniejszy staż w HCP pracowników firm zewnętrznych, co może rzutować zarówno na wydajność pracy, jak i na ocenę przez mistrza.

Pracownicy produkcyjni Spółki w tożsamym okresie również nie byli wykorzystywani w optymalny sposób, a ich wydajność oscylowała na poziomie ok. 50%¹⁰⁰. Ówczesny Prezes Zarządu (IX kadencji) w korespondencji z MAP wyjaśnił, że W tym wskaźniku istotna jest stabilizacja wskaźnika i jego tendencja (...) na te godziny składają się przerwy w pracy z uwagi na problemy i jej kontynuowanie z uwagi na terminy, pomimo braku kompletu materiału, nieterminowa, niekompletna dostawa materiału na czas (...) nieoptymalne wykorzystanie czasu pracy (potrzeba poprawy organizacji i dyscypliny pracy) (...) prace transportowe, (...) dezynfekcja pomieszczeń, z uwagi na COVID-19 wykonywana przez pracowników produkcji, prace porządkowe, wydziałowe, wdrażanie 5S.

(akta kontroli str. 8318-8321)

Ówczesna Wiceprezes ds. finansowych (IX i X kadencji) wyjaśniła, że jej zdaniem, środki z PFR były w znacznej części wydawane niegospodarnie. Na rozmowie w postępowaniu rekrutacyjnym rozmawiała z radą nadzorczą na temat wyników finansowych w tym udziały w tym wyniku kosztów usług obcych. Z doświadczenia wiedziała, że mogą to być koszty usług spawalniczych o czym rozmawiała z Radą na postępowaniu rekrutacyjnym i uczulono ją, aby zwrócić na to uwagę. Pamięta firmę E-M, gdzie pracownicy mieli po 300 godzin miesięcznie a efektywność wynosiła 2%. Dane te pochodziły z tzw. czarnej sieci. Niska efektywność wynikała z braku zleceń, np. zatrudnieni byli spawacze spawający w technice TIG, a Spółka nie spawała w tej technologii albo spawała sporadycznie, a faktycznie spawacze ci, zatrudnieni przez Spółkę zamiatali hale, czekając na zlecenie. Widząc te sytuacje na halach produkcyjnych spisała protokół – było to w marcu 2020 albo 2021 r.

(akta kontroli str. 7693-7705)

Prezes zarządu¹⁰¹ (X kadencji) i przewodniczący rady nadzorczej wyjaśnił, że Prace wykonane przez zleceniobiorców były często poprawiane przez pracowników Cegielskiego. Roboczogodziny dla pracownika Cegielskiego były porównywalne z zatrudnianymi z firm zewnętrznych. Zarząd pisał w tej sprawie do MAP, po kontroli Rady w tym zakresie, nie zawsze godziny pracy przez pracowników zewnętrznych były wykorzystywane efektywnie. Potwierdził, że zdarzało się, iż osoby te np. sprzątały hale.

(akta kontroli str. 8586-8593)

¹⁰⁰ O czym mowa w piśmie MAP.

¹⁰¹ W okresie od 9 lipca 2021 r. do 27 października 2021 r. p.o. Prezesa zarządu jako delegowany z Rady nadzorczej.

Ówczesny Dyrektor Produkcji¹⁰² wyjaśnił, że za spływ godzin, ich prawidłowe raportowanie oraz dyscyplinę pracy pracowników firmy E-M odpowiadał bezpośrednio ówczesny kierownik spawalni. Praca na większą skalę z firmą zewnętrzną dopiero się zaczynała i nie zdążyłem wprowadzić dedykowanych im statystyk, które oceniałyby wybiórczo tylko ich. Prowadziliśmy statystyki dla całej spawalni oraz pozostałych wydziałów. Zapotrzebowanie na spawaczy i monterów (ślusarzy) było podyktowane potrzebami zgłaszanymi przez kierownika wydziału spawalni.

(akta kontroli str. 8318-8321)

6. Zarząd Spółki w latach 2016-2024 (I połowa) oferował realizację zamówień za wynagrodzeniem poniżej kosztów wytworzenia, co było działaniem niegospodarnym i naraziło Spółkę na straty. Wynikało to z błędnie przeprowadzonych kalkulacji zleceń. Skontrolowanych 44% zleceń (42 z 95) było niedoszacowanych pod względem wymaganej pracochłonności – łącznie o 57 911,24 roboczogodzin technologicznych.

(akta kontroli str. 8320, 8615-8695)

Główny specjalista w Dziale Technicznym Spółki wyjaśnił, że *pracochłonność, czyli godziny, szacujemy wg instrukcji technologicznych o nr IT 1170 i IT 1169, które określają pracochłonność konkretnych zabiegów technologicznych.* [...]

(akta kontroli str. 7646-7649)

Z kolei, analiza dokumentacji dotyczącej 57 z 70 zamówień wykazała, że przychody osiągnięte z tych zleceń nie pokryły technicznego kosztu wytworzenia, generując stratę ogółem według technicznego kosztu wytworzenia ¹⁰³ 33 662 066,97 zł¹⁰⁴. Niedoszacowanie pracochłonności przy ustalaniu budżetu danych zleceń wynosiło 52 804,40 roboczogodzin¹⁰⁵.

(akta kontroli str. 8318-8321, 8615-8695)

W przypadku ośmiu zleceń zaoferowana cena była niższa niż planowany techniczny koszt wytworzenia wykazany w kalkulacji oferty, przy czym w toku kontroli nie przedłożono kalkulacji 37 zleceń dla firmy C., na których poniesiono stratę w wysokości [...]. W „Analizie powykonawczej kontraktu” wskazano błędy przy realizacji tych 37 zleceń, tj. konieczność ponownego malowania kilkunastu elementów (pontonów oraz palet) ze względu na zastosowanie błędnych narzędzi – wałków i pędzli, braki materiałów do produkcji. W dokumencie tym wskazano, że elementy były podbierane z następnych zleceń co spowodowało brak kontroli nad materiałem, badania szczelności były wykonywane przy użyciu wody z mydłem, a ciecz ta była na tyle gęsta, iż uniemożliwiła prawidłowe przeprowadzenie weryfikacji wizualnej szczelności. Niedoprecyzowanie wymagań jakościowych dotyczących procesu badania i odbioru próby szczelności spowodowało ponadplanowy czas wykonania. W ramach zleceń realizowano nadmierne wsady materiałowe, co przekładało się na dodatkową pracę i nadgodziny. Ze względu na dostępność materiałów w HCP oraz ograniczenia angażowania środków finansowych wykorzystywano materiały o wyższej grubości dostępne na magazynie. Największe przekroczenia godzinowe odnotowano na spawalni i montażu.

¹⁰² W okresie do 31 października 2017 r.

¹⁰³ Techniczny koszt wytworzenia określany był w kalkulacji, na który składał się koszt materiałów bezpośrednich, bezpośrednie koszty specjalne, zmienne koszty zakupu, wydziałowe koszty zmienne, płace bezpośrednie, stałe koszty zakupu, stałe koszty wydziałowe, koszty specjalne bezpośrednie.

¹⁰⁴ 37 941 304,97 zł straty tylko ze zleceń które przyniosły stratę.

¹⁰⁵ Do zakończenia czynności kontrolnych NIK jednostka nie dostarczyła danych/dokumentacji dotyczących wszystkich kontrolowanych zleceń.

(akta kontroli str. 8781-11801)

Ówczesny Prezes zarządu (IX kadencji) wyjaśnił, że: *To zamówienie traktowałem jako inwestycję. Celem było wykazanie doświadczenia w produkcji mostów. Zlecenie do C. było wycenione po kosztach bezpośrednich, tak jak każde inne zlecenie niemilitarne. (...) Bardzo chcieliśmy zdobyć to zamówienie. Ono było konieczne do wejścia w rynek tego rodzaju projektów. Problemy w trakcie realizacji zlecenia wynikły z konieczności nauki zamówienia. Braki zakupu materiałów do realizacji zlecenia, na które otrzymaliśmy zaliczki wynikały prawdopodobnie z konieczności zapłaty za inne bieżące wydatki. Arkusz kalkulacyjny posiadał kilka poziomów marży. Bezwzględny warunkiem przyjęcia kontraktu było to, że pierwszy poziom marży nie był ujemny. Pierwszy poziom marży miał pokryć bezpośrednie koszty pracy i materiałów. To miało pozwolić nam zaistnieć na rynku. Był to także ruch marketingowy.*

(akta kontroli str. 8594-8605)

Dodatkowo w ramach produkcji specjalnej Spółka realizowała zamówienie na mosty. W październiku 2024 r. zaewidencjonowany techniczny koszt wytworzenia tego zamówienia wyniósł 42,9 mln zł przy kalkulowanym pierwotnie 42,5 mln zł, przy czym żaden z dwóch mostów nie został zakończony. W 2022 r. Spółka zleciła analizę kontrolingową zlecenia, tj. studium wykonalności kontraktu na dzień 30 czerwca 2022 r. w celu renegotjacji cen. Z opracowania wynika, że Spółka błędnie skalkulowała wynagrodzenie za realizację zamówienia. Niedoszacowanie zamówienia, uwzględniając wpływ inflacji, określono na kwotę 75 mln zł brutto (wartość kontraktu określono na kwotę 132 mln zł brutto przy pierwotnym wynagrodzeniu 57 mln zł brutto). W wyniku podjętych przez Zarząd negocjacji ze Zleceniodawcą 7 lipca 2023 r. podpisany został aneks nr 4 zwiększający wartość kontraktu do 71 mln zł, w związku z waloryzacją wynagrodzenia. *Obecny Prezes wyjaśnił, że Podejmiemy próbę negocjacji, ale przy kolejnych zamówieniach, jeśli do nich dojdzie. Obecnie nie ma takiej możliwości. Nie mamy już argumentów.*

Nie widziałem kalkulacji oferty, która została złożona, ale cena była dopasowana do możliwości zamawiającego. Cena była za niska. Dotychczasowe koszty realizacji zamówienia są bardzo wysokie. Nie wiem z czego one wynikają. To jest prototyp. Trzeba było zweryfikować rysunki projektowe, poznać produkt, dokonać poprawek. To generowało koszty. Przy drugim moście chcemy bardzo dokładnie oszacować kosztochłonność i pracochłonność. Teraz poznamy rzeczywiste koszty. Wszystkie ceny rosną, więc nasze koszty też rosną. Próbuje obniżyć koszty, ale nie jest to łatwe. Mam nadzieję, że na kolejnych kontraktach, jeśli uda nam się je zdobyć, to skalkulujemy to sobie w cenie. Umowę kontynuujemy. Wiem, że koszty przewyższą osiągnięte przychody, ale jesteśmy zobowiązani umową do jej realizacji. Nie bierzemy pod uwagę odstąpienia od umowy.

(akta kontroli str. 8583-8585, 11801-11305)

7. Spółka nie wywiązała się z terminu realizacji zamówienia specjalnego, co było niezgodne z § 2 umowy wraz z załącznikiem 4F¹⁰⁶. Zgodnie z umową, Spółka miała w terminie do 31 maja 2024 r. dostarczyć jeden egzemplarz produktu, czego nie uczyniła. Zleceniodawca 4 listopada 2024 r. obciążył Spółkę wraz z konsorcjantem karą umowną w wysokości 1 819 823,38 zł w związku ze zwłoką w wykonaniu umowy, która przekroczyła 100 dni. Spółka zakwestionowała wysokość i zasadność kary i w konsekwencji Zleceniodawca dokonał korekty wysokości noty obciążeniowej.

(akta kontroli str. 11801-11305)

¹⁰⁶ Umowa z 18 grudnia 2020 r. nr IU/180/VI-141/ZO/NZOOiB/ROZ/ZSS/2019/2020-2024/377.

Manager Projektu wyjaśnił, że *przyczyną opóźnień jest praca w HCP. Wszyscy wiedzieli, że HCP nie było gotowe do podjęcia się tego projektu. W każdym obszarze produkcji HCP nie było gotowe do realizacji: żaden konstruktor nie miał doświadczenia z pracą z takim produktem, kontrola jakości nie wiedziała co i jak sprawdzać, brak działu, który potrafi zbadać produkt, pracownicy nie potrafili opracować dokumentacji. Tu nikt nie wiedział co ma robić. Przygotowanie produkcji trwało długo. Miałem rozpocząć pracę w styczniu, ale dano mi sygnał, że mam przyjechać do Poznania w lutym 2020 r. W HCP nic się nie działo. Zacząłem opracowywać dokumentację, ale brakowało mi informacji z produkcji. Np. nie mogłem opisać jaki jest wynik analizy prototypu. Prace zaczęły się odbywać po około roku, tj. 2021 r. 6 grudnia 2022 r. złożyłem dokumenty z weryfikacji prototypu, z I zadania. Trzeba było więc uzasadnić 300 dni spóźnienia w realizacji tego etapu. Zleceniodawca przyjął powód utrudnień wynikających z COVID-19 i wojny na Ukrainie.*

(akta kontroli str. 7650-7652)

Obecny Prezes Spółki wyjaśnił: *Wynegocjowaliśmy obniżenie kary umownej. W drugiej połowie grudnia 2024 r. (chyba 20 grudnia). Zleceniodawca uznał nasze argumenty i obniżył karę z ponad 1,8 mln do 800 tys. zł. Nasza argumentacja dotyczyła błędnego przyjęcia podstawy do wyliczenia kary umownej. Kara nie powinna być naliczana od całości umowy tylko od wartości drugiego podetapu Etapu I. Nie było możliwości odstąpienia od kary. Wystąpiliśmy o potrącenie kary z płatności kolejnej faktury. Niestety będą naliczane odsetki od tego odroczenia, ale jest to lepsze rozwiązanie niż zapłata obecnie.*

Zleceniodawca przysłał już nową notę obciążeniową. Planujemy solidarnie obciążyć konsorcjanta. Nie został uzgodniony jeszcze sposób ustalenia kwot kary dla poszczególnych konsorcjantów.

Projekt był źle prowadzony, a Spółka realizowała tę umowę trochę opieszale. Teraz projekt przyspieszył i chcemy w czerwcu przekazać pierwszy produkt. Są niezbędne badania i jest to trudny proces, a do końca roku chcemy zakończyć realizację umowy. Planujemy dotrzymanie terminu

(akta kontroli str. 8583-8585)

OCENA CZĄSTKOWA

NIK ocenia negatywnie działania Spółki w badanym obszarze.

Spółka w 2016 r. została dokapitalizowana przez Skarb Państwa kwotą ponad 50 mln zł z przeznaczeniem na inwestycje, które miały przyczynić się do wdrożenia nowych produktów. Po pół roku uzyskała kolejne środki finansowe w wysokości 90 mln zł z tytułu emisji obligacji korporacyjnych. Miały one być przeznaczone na sfinansowanie nowych przedsięwzięć¹⁰⁷ w celu odbudowy pozycji na rynku oraz opracowania nowych produktów. Zarządy Spółki nie doprowadziły jednak do efektywnej realizacji przyjmowanych w biznesplanach strategii rozwoju Spółki. W planach tych założono zdobycie nowych rynków, wytworzenie nowych produktów i dywersyfikację źródeł przychodów¹⁰⁸, a także odzyskanie rentowności. Dodatkowo w planach rzeczowo-finansowych na poszczególne lata zakładano dynamikę wzrostu przychodów nawet o 66%. Spółka nie posiadała jednak dokumentacji, która potwierdzałaby wiarygodność przyjętych danych. Tymczasem ich wykonanie znacznie odbiegało od założeń. Wątpliwości co do danych zawartych w planach rzeczowo-finansowych miała także Rada Nadzorcza, która odmówiła w 2021 r. zatwierdzenia planu rzeczowo-

¹⁰⁷ W tym inwestycyjnych.

¹⁰⁸ Miały nimi być m.in. produkcja napędów elektrycznych, budowa biogazowni i biometanowni, budowa linii cynkowniczej, czy produkcja specjalnych wagonów.

finansowego. Przyczyną były zastrzeżenia co do realności danych lub zagrożenia niedotrzymania przyjętych przez Zarząd założeń.

Z kolei Prezes Zarządu (XI kadencji) odmówił podpisania sprawozdania finansowego za 2023 r. [...].

Sposób wykorzystania przez Spółkę środków finansowych w wysokości 90 mln zł uzyskanych z tytułu emisji obligacji był nieefektywny, nie tylko nie przyczynił się do odzyskania konkurencyjności na rynku, ale doprowadził także do znacznego pogorszenia sytuacji finansowej Spółki. W 2021 r. Zarząd zwrócił się do właściciela o podjęcie decyzji co do dalszego istnienia Spółki. Wynikało to z powstania na koniec 2020 r. ujemnego kapitału własnego i istotnej niepewności w zakresie zdolności Spółki do kontynuowania przez nią działalności. Dane finansowe z lat 2018-2020 wskazywały, iż dotychczasowa skala działalności, infrastruktura wytwórcza oraz portfolio produktowe permanentnie generowały straty finansowe.

W związku z koniecznością wykupu postawionych w 2020 r. w stan wymagalności zobowiązań z tytułu emisji ww. obligacji, o wartości blisko 110 mln zł, Spółka sprzedała swoje nieruchomości. W ten sposób pozbyła się niemal wszystkich nieruchomości, także tych, na których prowadziła działalność gospodarczą.

Środki z tytułu emisji obligacji nie zostały wykorzystane w sposób efektywny. Nie przeznaczono ich, przynajmniej w części, na inwestycje, jako wkład własny w ramach umowy wsparcia¹⁰⁹. Całość środków Spółka przeznaczyła na pokrycie kosztów bieżących. Pomimo upływu dziewięciu lat od dokapitalizowania, Spółka nadal nie posiadała produktu gwarantującego rentowność produkcji i nie wkroczyła na nowy rynek, poza produkcją specjalną. Większość projektów, takich jak napędy elektryczne czy produkcja wagonów, nie wyszły poza fazę wstępnych koncepcji, z powodu braku zainteresowania rynku. Z kolei Rada Nadzorcza nie akceptowała koncepcji Zarządu z uwagi na brak kompetencji Spółki w zakresie kompleksowej budowy przemysłowych biogazowni, w tym brak personelu inżyniersko-technicznego oraz produkcyjnego z tego sektora.

Corocznie Spółka ponosiła straty z działalności podstawowej, która w roku 2021 wynosiła aż 42 mln zł. Przyczyną była realizacja nierentownych zamówień, które przyjmowane były w celu zapewnienia przychodu, utrzymania płynności finansowej lub chociażby sfinansowania części kosztów działalności. Wystąpiły przypadki nieprzeznaczania otrzymanych od kontrahentów przedpłat na zakup materiałów, a zamówienia były realizowane z dostępnych w magazynie Spółki materiałów z innych zamówień, niespełniających wymagań jakościowych. Sytuacja taka miała miejsce przy realizacji pierwszego zamówienia w ramach produkcji specjalnej. Była ona traktowana przez Zarząd jako inwestycja, która ostatecznie przyniosła Spółce stratę [...]. Przyczyniły się do tego m.in. brak przygotowania technicznego Spółki do realizacji zlecenia oraz brak narzędzi i odpowiednich materiałów. Liczba godzin przewidziana na realizację zleceń była niedoszacowana, co także powodowało straty na poszczególnych zamówieniach. Skala niedoszacowania godzin technologicznych skontrolowanych zamówień wyniosła łącznie ponad 57 tys. godzin¹¹⁰. Kosztorys jednej oferty został niedoszacowany na około 75 mln zł brutto¹¹¹. Dodatkowo Spółka z tytułu tego zlecenia została obciążona karą umowną w kwocie ponad 800 tys. zł za nieterminową jego realizację, co dodatkowo pogłębiło dotychczasową nierentowność zlecenia.

¹¹⁰ Odnosiło się to 95 zleceń skontrolowanych pod względem pracochłonności.

¹¹¹ Na podstawie opracowania „Studium wykonalności kontraktu „Pozyskanie ...” na dzień 30 czerwca 2022 r. Analiza gospodarczo-finansowa w celu renegocjacji cen”

Negatywnie na rentowność Spółki wpływały także ponoszone koszty z tytułu zatrudnienia pracowników firmy zewnętrznej, których efektywność wykorzystania czasu pracy wahała się od 1% do 56%. Spółka z tego tytułu poniosła nieuzasadnione koszty przekraczające 13 mln zł. W tym samym okresie wydajność pracowników produkcyjnych Spółki, którzy realizowali tożsame prace, wynosiła około 50%¹¹².

NIK wskazuje, że niegospodarne i nieefektywne wykorzystanie uzyskanych środków finansowych z tytułu emisji obligacji doprowadziło nie tylko do konieczności sprzedaży nieruchomości, ale także przeprowadzenia uproszczonego postępowania układowego w 2021 r. Postępowanie obejmowało zobowiązania Spółki w kwocie przekraczającej 73 mln zł, w tym 34 mln zł z tytułu niezapłaconego VAT od sprzedaży nieruchomości. W ramach kwoty objętej postępowaniem ponad 56 mln zł zostało przekonwertowane na akcje Spółki, które objął Skarb Państwa. Według stanu na koniec trzeciego kwartału 2024 r. zobowiązania Spółki z tytułu m.in. zaciągniętych pożyczek od właściciela wyniosły niemal 50 mln zł. Dodatkowo Spółka musi ponieść wydatek ponad 21 mln zł jako wkład własny do ww. umowy wsparcia do końca 2025 r. Brak realizacji tych nakładów stwarza realne ryzyko konieczności zwrotu otrzymanych i już wydatkowanych środków w wysokości 50 mln zł powiększonych o odsetki.

Jednocześnie niegospodarnym było poniesienie kosztów w wysokości ponad 2,7 mln zł z tytułu wdrożenia systemu klasy ERP¹¹³, czyli w wysokości zaplanowanej w umowie wsparcia¹¹⁴. System ten, po upływie sześciu lat od rozpoczęcia wdrożenia, nadal nie posiadał wszystkich niezbędnych funkcjonalności, w tym obejmujących procesy produkcyjne. Należy podkreślić, że ww. wydatki były ponoszone w sytuacji trudnej kondycji finansowej Spółki.

OBSZAR

2. Gospodarowanie majątkiem Spółki

Opis stanu faktycznego

W 2016 r. Spółka użytkowała około 23 ha gruntów, z których 99% stanowiły grunty będące własnością Skarbu Państwa. Na koniec 2024 r. powierzchnia posiadanych gruntów zmniejszyła się do 3,1 ha. W 2017 r. zarząd Spółki dokonał zmiany kwalifikacji części majątku trwałego z nieruchomości operacyjnych na długoterminowe inwestycje w nieruchomości. Dotyczyło to części majątku, która nie służyła działalności podstawowej, a była wykorzystywana do czerpania pożytków w postaci przychodów z najmu lub miała charakter inwestycji przeznaczonych do sprzedaży.

Od 2016 r. do 2024 r. zbytych zostało 13¹¹⁵ nieruchomości¹¹⁶, w wyniku czego uzyskany przychód wyniósł 186,7 mln zł netto¹¹⁷ (229,5 mln zł brutto). Dziewięć nieruchomości w czterech lokalizacjach zostało zbytych w wyniku postępowań

¹¹² Według szacunków Ministerstwa Aktywów Państwowych.

¹¹³ Z ang. Enterprise Resource Planning, czyli planowanie zasobów przedsiębiorstwa. Termin ten odnosi się do oprogramowania i systemów używanych do planowania i zarządzania głównym łańcuchem dostaw, produkcji, usług, zasobów finansowych i innych procesów organizacji.

¹¹⁴ Umowa z 16 listopada 2016 r. zawarta pomiędzy Spółką a Ministrem Skarbu Państwa.

¹¹⁵ W 2017 r. jedna nieruchomość (teren koło W7), w 2020 r. trzy nieruchomości (uzdrowisko w Rabce Zdroju, nieruchomość przy ul. 28 Czerwca 1956 r. 213-243/ 213-215 – dalej: Pentagon, teren przy Królowej Jadwigi, dalej: Multikino), w 2021 r. sześć nieruchomości (pięć nieruchomości przy ul. Zamenhofa 138 w Poznaniu – dalej W5 oraz teren, na którym zlokalizowano zakład główny przy ul. 28 Czerwca 1956 r., dalej: teren główny), w 2023 r. dwie nieruchomości.

¹¹⁶ Nieruchomość to teren wpisany w jedną księgę wieczystą. Zbycie dotyczyło prawa własności, prawa użytkowania wieczystego gruntów lub prawa własności obiektów budowlanych.

¹¹⁷ W 2017 r. – 3,3 mln zł, w 2020 r. – 65,6 mln zł, w 2021 r. – 117,2 mln zł, w 2023 r. – 0,5 mln zł.

przetargowych (w tym aukcji), a pozostałe¹¹⁸ w trybach bezprzetargowych¹¹⁹. Nieruchomości w czterech lokalizacjach, tj. Multikino, uzdrowisko w Rabce, Pentagon i teren główny zostały sprzedane dwóm spółkom, których właścicielem był Fundusz. Przy sprzedaży Multikina i uzdrowiska w Rabce zawarte zostały także trójstronne porozumienia, na mocy których ustalono wzajemne rozliczenia w związku z udzieloną pożyczką przez Fundusz nabywcy nieruchomości i spłaty zobowiązań Spółki z tytułu emisji obligacji. Pozostałe dwie nieruchomości zostały sprzedane na rzecz ARP S.A. Jedna transakcja z 2021 r. dotyczyła zbycia nieruchomości operacyjnej Spółki, służącej do prowadzenia działalności podstawowej¹²⁰, tj. teren główny.

Przy sprzedaży nieruchomości (poza wyjątkiem opisanym poniżej) przestrzegano obowiązku uzyskania zgód korporacyjnych (Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia) walnego zgromadzenia na zbycie nieruchomości w określonych trybach. Kwoty sprzedaży nieruchomości w trybach przetargowych wynikały z operatów szacunkowych sporządzanych lub aktualizowanych w związku z zamiarem sprzedaży nieruchomości. Środki uzyskane ze zbycia nieruchomości: w Rabce Zdroju, Multikina, Pentagonu i terenu głównego służyły m.in. częściowej spłacie zobowiązania wobec Funduszu. Z transakcji sprzedaży nieruchomości: w Rabce Zdroju, Pentagon, teren główny i Multikino, z których Spółka uzyskała łączny przychód 152 773 000 zł netto (187 910 790 zł brutto), kwota 89 377 700 zł została przekazana na rzecz Funduszu tytułem spłaty zobowiązań wynikających z „umowy inwestycyjnej”.

Spółka podejmowała nieskuteczne próby sprzedaży nieruchomości Pentagon¹²¹. W związku z tym i z ofertą kupna nieruchomości złożoną przez ARP S.A. za cenę 29.090.000 zł netto, nieruchomość została sprzedana w trybie pozakonkursowym. Przy ustaleniu warunków zapłaty ceny sprzedaży tej nieruchomości nie przestrzegano warunków określonych w zgodzie korporacyjnej, tj. uchwale nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia HCP z 18 lutego 2020 r., o czym szerzej w sekcji Stwierdzone nieprawidłowości.

(akta kontroli str. 8318-8320)

Ustalona cena sprzedaży terenu głównego w wysokości 87,2 mln zł była niższa o 5,5 mln zł niż określona w operacie szacunkowym wykonanym na zlecenie Spółki w czerwcu 2021 r. i wyższa o 5,5 mln zł niż określona w operacie wykonanym na zlecenie przyszłego nabywcy. Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych wyjaśniła, że *Co do terenu głównego, to pierwotnie miał być leasing zwrotny. I ta propozycja wyszła z PFR prezentował to P (...) Prezes PFR. W spotkaniu online uczestniczyli też przedstawiciele PFR, przedstawiciel ARP (...), pracownicy z Ministerstwa Aktywów Państwowych (...), ze strony Spółki ja i nie pamiętam czy ktoś jeszcze. Pamiętam, że ARP nie chciał się zgodzić na leasing zwrotny. Argumenty ARP dotyczyły braku wiarygodności po stronie Cegielskiego, ARP nie wierzył, że po Stronie Spółki pójdzie ku lepszemu. Ostatecznie po rozmowach ustaliliśmy, że ARP kupi teren główny. Spółka miała operat na około 92 mln zł a ARP na chyba około 80 mln zł,*

¹¹⁸ M.in. Pentagon i teren główny.

¹¹⁹ W latach 2016-2024 przeprowadzonych zostało 9 postępowań w zakresie zbycia nieruchomości, a trzy z nich zakończyły się zawarciem umów zbycia nieruchomości.

¹²⁰ Dla której prowadzona jest księga wieczysta o numerze PO2P/00100363/4

¹²¹ Próby miały miejsce w dniach: 27 czerwca 2019 r. za cenę wywoławczą 38.500.000,00 zł, kolejno w dniu 26 sierpnia 2019 r. za cenę wywoławczą 36.800.000,00 zł, kolejno w dniu 13 listopada 2019 r. za cenę wywoławczą 30.160.000,00 zł.

trwały negocjacje na temat ceny. Ostatecznie stanęło na chyba około 87 mln netto (bez VAT).

(akta kontroli str. 7693-7705)

Spółka nie zapłaciła podatku VAT do urzędu skarbowego od transakcji zbycia nieruchomości: teren główny, W5, Multikino i teren koło W7 w łącznej kwocie 35 mln zł, o czym szerzej w sekcji *Stwierdzone nieprawidłowości*.

(akta kontroli str. 8694-8780)

Po sprzedaży „terenu głównego” w 2021 r., Spółka nie posiadała już nieruchomości operacyjnych. W związku z tym wraz z umową zbycia nieruchomości „teren główny” wraz z posadowionymi na niej budynkami, zawarta została warunkowa umowa najmu zbytej nieruchomości. Kwotę 45 mln zł uzyskaną z części wynagrodzenia ze sprzedaży terenu głównego i W5 przekazano na rzecz ARP S.A., tytułem przyszłych czynszów i kaucji za najętą nieruchomość. Roczny czynsz ustalono wówczas na kwotę 8,7 mln zł, która jest corocznie waloryzowana o wskaźnik inflacji i powiększana o podatek od nieruchomości oraz roczną opłatę z tytułu użytkowania wieczystego. Tak ustalona należność podlega opodatkowaniu podatkiem VAT, stawką 23%. W roku 2024 (do 30 września) koszty tytułem najmu wyniosły ponad 14 mln zł, co stanowiło 17% kosztów funkcjonowania Spółki ogółem¹²². W umowie najmu zawarto prawo Spółki do pobierania pożytków z nieruchomości. [...].

Na koniec 2024 r. Spółka posiadała osiem nieruchomości w siedmiu lokalizacjach. Według stanu na dzień 30 września 2023 r. wartość godziwa prawa własności i prawa użytkowania wieczystego gruntów oraz prawa własności obiektów budowlanych wynosiła 26,4 mln zł.

(akta kontroli str. 8318-8321)

Posiadane nieruchomości w latach 2016-2024¹²³ były wynajmowane, a z tytułu najmu uzyskiwano przychody w wysokości odpowiednio 7,9 mln zł, 7,5 mln zł, 7,6 mln zł, 7,7 mln zł, 5,9 mln zł, 3,6 mln zł, 2,7 mln zł, 3,5 mln zł, 4 mln zł. Uzyskiwane z tego tytułu przychody stanowiły odpowiednio: 12%, 8%, 7%, 7%, 5%, 2%, 3%, 3%, 7% przychodów Spółki ogółem.

(akta kontroli str. 2412-3002, 8320-8321)

W 2016 r. Spółka odstąpiła od przedwstępnej umowy sprzedaży pod warunkiem, zawartej 29 września 2015 r.¹²⁴ prawa użytkowania wieczystego działek o numerach 20/40 i 20/45 (teren W7) za kwotę 13,9 mln zł. Przyczyną odstąpienia od umowy sprzedaży było niedotrzymanie terminu wpłaty zadatku przez kupującego oraz zamiar wykorzystania nieruchomości przez Spółkę. W uzasadnieniu wniosku członków zarządu VIII kadencji o zgodę na odstąpienie od umowy podano, że „z punktu widzenia strategii krótko i średnioterminowej HCP, obiekt W7 (była w nim prowadzona produkcja specjalna) z uwagi na jego wartość techniczną i lokalizacyjną może być wykorzystany gospodarczo przez Spółkę. Istnieje możliwość przeznaczenia tego obiektu na realizację produkcji w kontekście planu jej restrukturyzacji. Treść zawartych postanowień w przedwstępnej Umowie sprzedaży daje sposobność jej zerwania z przyczyny

¹²² W 2024 r. (na dzień 30 września) Spółka poniosła koszty w wysokości 82 468 361,36 zł.

¹²³ Do 30 września

¹²⁴ Rep. A 5.447/2015, zmieniony kolejnymi aktami.

nieuiszczenia zadatku przez Najemcę w określonym przez Umowę terminie, tj. do 3 stycznia 2017r.”.

Po wycofaniu się ze sprzedaży kupujący wniósł pozew z dnia 29 czerwca 2018 r. o zastępcze oświadczenie woli sprzedaży prawa użytkowania wieczystego nieruchomości. Roszczenie o przeniesienie prawa użytkowania wieczystego gruntu i prawa własności budynku zostało ujawnione w księdze wieczystej¹²⁵ i wymaga rozstrzygnięcia w drodze postępowania sądowego. W 2024 r. sprawa nie została zakończona i była prowadzona przez Prokuratorię Generalną RP w imieniu Spółki. Obecnie nie jest możliwym określenie terminu prawomocnego jej zakończenia. W okresie prowadzenia ww. postępowania nieruchomość stała się przedmiotem postępowania administracyjnego zainicjowanego wnioskiem o stwierdzenie nieważności orzeczenia Ministra Przemysłu Maszynowego z dnia 6 lutego 1953r. w sprawie zatwierdzenia protokołu zdawczo-odbiorczego przedsiębiorstwa H. Cegielski Towarzystwo Akcyjne w Poznaniu, w części dotyczącej przyjętych na własność Państwa nieruchomości, stanowiących w dniu nacjonalizacji własność spółki jawnej w upadłości. Sprzedaż nieruchomości przez HCP w toku prowadzonego ww. postępowania administracyjnego może być traktowana jako sprzedaż nieruchomości z wadą prawną. [...]. Ponadto nieruchomość stanowiła zabezpieczenie spłaty zobowiązania wobec Funduszu (umowa inwestycyjna). Wiceprezes zarządu ds. restrukturyzacji IX kadencji wyjaśnił, że Zarząd był skłonny sprzedać nieruchomość W-7. Problemem w sprzedaży W-7 była obciążona hipoteka na rzecz PFR. Z kolei, Wiceprezes zarządu ds. finansowych IX kadencji wyjaśniła, że w sprawie W-7 próbował się porozumieć z nabywcą, ale gdy dochodziło do skonkretyzowania warunków na piśmie, były one inne niż wcześniej uzgodnione. Dochodziły do tego również aspekty i warunki prawne, ale których składający wyjaśnienia nie pamięta.

(akta kontroli str. 7669-7679, 8318-8320)

Na początku 2016 r. wartość urządzeń technicznych i maszyn Spółki wynosiła 6,7 mln zł, a na 30 września 2024 r. 8,5 mln zł. W latach 2016-2024 wartość bilansowa sprzedanych środków trwałych (urządzeń i technicznych i maszyn) wyniosła 8 tys. zł. Wartość sprzedaży w latach 2022-2024 (17 października) wyniosła 108 tys. zł.¹²⁶ Na maszynach został ustanowiony zastaw rejestrowy na kwotę 14 mln zł. Wynika to z faktu, że Spółka nie była w stanie regulować zobowiązań z tytułu czynszu hal produkcyjnych. W konsekwencji 22 marca 2022 r. wysokość jednej z kaucji wpłaconej w związku z umową najmu została zmniejszona o 7 mln zł i zastąpiona zastawem rejestrowym na maszynach i urządzeniach na rzecz A.O. do łącznej kwoty 14 003,2 tys. zł.

Wykorzystanie parku maszynowego jest różne w zależności od urządzenia. W całości parku maszynowego (około 300 maszyn) można wyróżnić ok. 30 maszyn głównych. Maszyny strategiczne, o największym potencjale rynkowym (np. Coburgi, Poręba) pracują w systemie dwóch lub trzech zmian. Większość maszyn pracuje w systemie jednozmianowym.

(akta kontroli str. 8318-8321)

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie stwierdzono następujące nieprawidłowości:

¹²⁵ Ostrzeżenie dotyczące roszczenia o przeniesienie prawa użytkowania wieczystego nieruchomości wraz z własnością budynków na rzecz spółki N.

¹²⁶ Spółka nie przedstawiła danych dotyczących wartości sprzedaży z lat 2016-2021.

1. Zarząd Spółki sprzedał nieruchomość zwaną Pentagon niezgodnie z warunkami określonymi w zgodzie korporacyjnej i w konsekwencji rozszerzył prawo do skorzystania z systemu rabatowania o 30% wartości sprzedaży (9,7 mln zł), co stanowiło naruszenie §2 ust. 4 pkt 4 uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki w sprawie ustalenia zasad i trybu zbywania składników aktywów trwałych Spółki¹²⁷ w związku z art. 393 pkt 4 KSH¹²⁸ i w związku z § 58 Statutu Spółki¹²⁹.

(akta kontroli str. 8318-8321)

Na mocy aktu notarialnego¹³⁰ z 27 marca 2020 r. zarząd Spółki IX kadencji przeniósł prawo użytkowania wieczystego gruntu oraz prawo własności budynków posadowionych na nieruchomości Pentagon na rzecz ARP S.A. Uprzednio strony zawarły warunkową umowę sprzedaży¹³¹ z 27 lutego 2020 r.¹³² Transakcję poprzedzało wyrażenie zgód korporacyjnych przez właściwe organy HCP (Zarząd, Radę Nadzorczą, Walne Zgromadzenie).

W uchwale nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia HCP z dnia 18 lutego 2020 r. wyrażono zgodę na przedmiotową transakcję powołując się na trudną sytuację ekonomiczno-finansową Spółki oraz związany z tym brak zdolności kredytowej, a także okoliczność, że nieruchomość jest aktywem nieoperacyjnym i nie jest wykorzystywana do działalności statutowej. Stosownie do treści upoważnienia wynikającego z ww. zgody korporacyjnej, zapłatę można było podzielić na trzy transze. ARP S.A. mogła zostać zwolniona z konieczności zapłaty trzeciej transzy w wysokości 9 710 000 zł netto, przy spełnieniu określonych warunków, a mianowicie: „(...) w przypadku gdy: w okresie od dnia zawarcia umowy przeniesienia do 31 grudnia 2032 r. ARP S.A. poniesie nakłady na nieruchomość, przy czym mogą to być nakłady określone w dokumencie zatytułowanym „Dokumentacja stanu technicznego oraz sprawdzenia możliwości podziału nieruchomości przy ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 223/229 w Poznaniu” w wysokości określonej w tym dokumencie oraz (koniunkcja – przypis NIK) pomimo dołożenia należytej staranności w okresie od dnia zawarcia umowy przeniesienia do 31 grudnia 2032 r. ARP S.A. poniesie stratę na nieruchomości., której definicja zostanie określona w warunkowej umowie sprzedaży, o ile obniżenie ceny nie będzie stanowiło niedozwolonej pomocy publicznej oraz będzie się odbywać zgodnie z zasadami prawidłowej gospodarki.” Dokumentacja techniczna z 2019 r., do której odwoływały się zgody korporacyjne zawierała szacunkową kalkulację prac związanych z podziałem oraz wynikających z przeglądów i oceny stanu technicznego oraz koszty prac związane z ewentualnym podziałem nieruchomości na odrębne budynki. Wśród prac koniecznych do usunięcia nieprawidłowości wymieniono te prace określając szacunkowy ich koszt na łączną kwotę 2 273 000 zł¹³³.

¹²⁷ A 30201/2019 z 12 listopada 2019 r.

¹²⁸ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2024 r., poz. 18).

¹²⁹ Uchwała nr 253/19 Zarządu Spółki z dnia 26 listopada 2019 r. w sprawie przyjęcia jednolitego tekstu Statutu H. Cegielski-Poznań S.A.

¹³⁰ A1363/2020 z 27 marca 2020 r.

¹³¹ Pod warunkiem, że Krajowy Zasób Nieruchomości nie skorzysta z przysługującego mu ustawowego prawa pierwokupu.

¹³² A9513/2020

¹³³ Ponadto, przedmiotowa dokumentacja szacowała koszt związany z nakładami mającymi na celu podniesienie standardu najmowanych powierzchni z podziałem na Segment A, B i C. Wersja podstawowa dla wszystkich segmentów została oszacowana na kwotę 11.900.000 zł, zaś w wersji maksymalnej na kwotę 21.420.000 zł.

W dniu 27 lutego 2020 r. Strony zawarły warunkową umowę sprzedaży (akt notarialny Rep. A. 9513/2020), w której nastąpiły nieznaczne, aczkolwiek istotne zmiany w odniesieniu do zasad zapłaty trzeciej transzy ceny, a mianowicie, w uchwale NWZ HCP mechanizm obniżenia ceny mógł być zastosowany w przypadku gdy w okresie od dnia zawarcia umowy przeniesienia ARP S.A. poniesie nakłady na nieruchomość, przy czym mogą to być nakłady określone w dokumencie zatytułowanym "Dokumentacja stanu technicznego oraz sprawdzenia możliwości podziału nieruchomości przy ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 223/229 w Poznaniu" (...) w wysokości określonej w tym dokumencie oraz jeżeli pomimo dołożenia należytej staranności w okresie od dnia zawarcia umowy przeniesienia praw do dnia 31 grudnia 2032 r. ARP S.A. poniesie stratę na nieruchomości, której definicja zostanie określona w warunkowej umowie sprzedaży.

Natomiast w warunkowej umowie sprzedaży (a następnie w umowie przeniesienia własności nieruchomości) znacząco rozszerzono możliwość korzystania z procedury rabatu poprzez użycie sformułowania „w okresie od wydania Nieruchomości w posiadanie Kupującej do dnia 31 grudnia 2032 r. Kupująca poniesie nakłady na Nieruchomość, przy czym mogą to być w szczególności nakłady określone w dokumencie zatytułowanym „Dokumentacja stanu technicznego oraz sprawdzenia możliwości podziału nieruchomości przy ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 223/229 w Poznaniu” w wysokości określonej w tym dokumencie. Co więcej, usunięto spójnik „oraz” osłabiając związek z drugą przesłanką umożliwiającą skorzystanie z rabatu tj. poniesienia straty pomimo dołożenia należytej staranności.

Z powyższego wynikało, że pierwotną intencją Walnego Zgromadzenia było zawężenie możliwości obniżenia ceny, tymczasem finalnie Kupujący otrzymał pełną swobodę dokonywania wszelkich nakładów w istocie na koszt Spółki. Do końca 2024 r. Spółka nie uzyskała żadnej raty trzeciej transzy. Zatem pozornie nieznaczna zmiana użytych wyrazów istotnie zmieniła warunki obniżenia ceny o 33% (udzielenia rabatu) nabywającemu (ARP S.A.). Dodatkowo wystąpiła różnica pomiędzy warunkową umową sprzedaży a umową przeniesienia własności. W obu umowach istniały zapisy dotyczące sposobu rozliczenia 3 transzy, w kwocie 9.7 mln zł, w przypadku dalszego zbycia nieruchomości przed 31 grudnia 2032 r. Różnica polega na tym, że w warunkowej umowie sprzedaży istniało dodatkowo postanowienie (§ 11), w którym Spółka wyraziła bezwarunkową i nieodwołalną zgodę na przeniesienie ogółu praw i obowiązków z umowy na spółkę zależną od ARP S.A. uznając, że ten przypadek nie będzie stanowił zbycia (o czym również nie było mowy w zgodzie korporacyjnej). Zapisu tego nie powielono w umowie przeniesienia własności.

(akta kontroli str. 8318-8321)

Członkowie ówczesnego zarządu (IX kadencja) zgodnie wyjaśnili, że nie są im znane przyczyny niedochowania warunków zgody określone w uchwale Walnego Zgromadzenia.

(akta kontroli str. 7669-7679, 7693-7705, 8586-8607)

Nabywca nieruchomości zbył nieruchomość do swojej spółki zależnej z zachowaniem prawa do rabatu. Nie wystąpiono o rabat tytułem pierwszej raty, nie została ona również wpłacona do Spółki. Do końca 2024 r. nabywca wystąpił

z wnioskiem o udzielenie rabatu za trzy raty, a Spółka wystawiła faktury korekty tytułem udzielenia rabatu w łącznej wysokości 1,8 mln zł netto. Spółka nie wystawiła faktury korekty tytułem czwartej raty uznając, iż przedstawione przez OARP dokumenty były niewystarczające, by udokumentować poniesione koszty i nakłady inwestycyjne. 21 listopada 2024 r. Spółka skierowała pismo do OARP wnosząc o zapłatę kwoty 9 710 tys. zł tytułem zaległej trzeciej transzy. Obecny Prezes Spółki wyjaśnił, *Kancelaria (...) złożyła w imieniu HCP wnioski o zawezwanie do próby ugodowej dotyczące zapłaty III transzy ceny za nieruchomość Pentagon. Z ostrożności wnioski zostały złożone przeciwko ARP i OARP.*

(akta kontroli str. 8318-8321, 8583-8585)

2. Spółka pomimo pobrania w latach 2016-2021 podatku VAT w wysokości 34 342 220 zł od transakcji sprzedaży nieruchomości: teren główny¹³⁴, W5¹³⁵ i Multikino, nie dokonała wpłaty do organu podatkowego, co naruszało art. 103 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług¹³⁶. Zaległość ta została objęta uproszczonym postępowaniem układowym, w wyniku którego zobowiązania wobec Skarbu Państwa zostały przekonwertowane na akcje Spółki.

(akta kontroli str. 8318-8321, 8694-8780)

Ówczesna Wiceprezes Zarządu ds. finansowych (IX kadencji) wyjaśniła, że: *Nie mielibyśmy na funkcjonowanie Spółki. Pieniądze zostały wykorzystane na bieżącą działalność Spółki. Należność VAT została później objęta układem. Nie zwróciliśmy się o umorzenie, ale nie pamiętam przyczyn. Na pewno rozmawialiśmy w tej sprawie z MAP.*

(akta kontroli str. 7693-7705)

OCENA CZĄSTKOWA

NIK negatywnie ocenia gospodarowanie majątkiem Spółki.

Spółka sprzedała niemal wszystkie nieruchomości, także te, na których prowadziła działalność gospodarczą. Spółka, aby kontynuować działalność na tych nieruchomościach, zawarła umowę najmu z nabywcą sprzedanego terenu. Czynsz, do którego zapłaty była zobligowana wyniósł w 2024 r. ponad 15 mln zł netto rocznie, [...].

Ponadto, jedna z pięciu zbadanych transakcji sprzedaży nieruchomości zawarta została na niekorzystnych dla Spółki warunkach, wbrew zasadom określonym w zgodzie korporacyjnej dotyczącym płatności ceny. Ustalono w umowie warunki zapłaty zobowiązywały Spółkę do udzielenia rabatu w przypadkach, gdy nabywca ponosi koszty remontu lub nie osiąga odpowiedniego zysku. Maksymalny, określony w umowie rabat, wynosił 9,7 mln zł netto, czyli 33% ceny sprzedaży. Obecny Prezes (XI kadencji) podjął próbę zmierzającą do wyegzekwowania zapłaty z tytułu sprzedaży w pełnej kwocie umowy.

OBSZAR

3. Realizacja wybranych wydatków Spółki

Opis stanu faktycznego

3.1. W latach 2016-2024 Spółka nie otrzymała od RN, ani z ministerstwa nadzorującego Spółkę rekomendacji w zakresie działań public relations. Pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego (osoba będąca w latach 2016-2021 Pełnomocnikiem Zarządu ds. Komunikacji i PR oraz Rzecznikiem Prasowym Spółki) wyjaśnił, że „wszelkie działania z mediami były prowadzone w oparciu

¹³⁴ Rozliczenie za listopad 2016 r.

¹³⁵ Rozliczenie za lipiec 2021 r.

¹³⁶ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2024 r., poz. 361)

o omawiane z Zarządem Spółki potrzeby biznesowe. Spółka nie miała w zwyczaju płacić za działania medialne (poza jednostkowymi, incydentalnymi przypadkami). Większość działań opierała się o komunikaty prasowe wydawane przez Spółkę w zakresie akceptowalnym przez Zarząd Spółki. Spółka posiada niezależność w tym zakresie względem Rady Nadzorczej i Ministerstwa, co sprawia, że jedynym organem mającym wpływ na komunikację zewnętrzną jest Zarząd Spółki.”.

(akta kontroli str. 828-632, 639-649, 692, 695)

W okresie objętym kontrolą, w Spółce obowiązywały dwie procedury pn. Komunikacja, których celem było ustalenie jednoznacznego sposobu postępowania w zakresie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej¹³⁷.

(akta kontroli str. 697-894)

Zbudowanie i wdrożenie w Spółce strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz koordynacja, nadzór i realizacja bieżących działań w ramach komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej Spółki, jak również stworzenie produktów niezbędnych do świadczenia tych usług, powierzone zostały usługodawcy na podstawie umowy o współpracy, obowiązującej w okresie od 17 sierpnia 2016 r. do 31 lipca 2021 r. Osoba ta była w tym okresie Pełnomocnikiem Zarządu ds. Komunikacji i PR oraz Rzecznikiem Prasowym Spółki¹³⁸, a w trakcie czynności kontrolnych NIK Wicedyrektorem Handlowym, a następnie pełniącym obowiązki Dyrektora Handlowego.

(akta kontroli str. 895-917)

W okresie objętym kontrolą, z tytułu usług w zakresie stosunków międzyludzkich PR Spółka poniosła koszty w łącznej wysokości 364,7 tys. zł. Szczegółowy zakres czynności do wykonania przez usługodawcę w całym okresie obowiązywania umowy (zgodnie z jej treścią) o współpracy obejmował 26 niżej wymienionych zadań:

- opracowanie strategii długoterminowej (dwa-trzy lata) w zakresie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej spójnej ze strategią rozwoju Spółki i jej implementacja,
- określenie zadań komunikacji wewnętrznej w czasie restrukturyzacji ich realizacja,
- wykonywanie pełnego zakresu czynności związanych z cyklicznym redagowaniem gazety zakładowej,
- stworzenie i obsługa pudełka „Innovating Box”, do którego pracownicy mogą wrzucać pomysły na usprawnienie procesów w Spółce oraz nowe produkty i ich modyfikacje,
- prowadzenie rejestru produktów (efektu finalnego) stworzonych przez pracowników,
- zarządzanie treścią tablic informacyjnych w siedzibie Spółki,
- stworzenie koncepcji intranetu w Spółce i bieżące zarządzanie jego treścią,
- tworzenie podsumowania tygodnia w formie e-mail przeznaczonego dla kadry kierowniczej,
- zarządzanie pocztą kierowaną na adres e-mail mampytanie@hcp.com.pl,
- eventy i imprezy firmowe – koordynowanie działań z tym związanych,

¹³⁷ Procedura P-7 obowiązująca od 4 września 2015 r. została zastąpiona procedurą KOM.01 z 7 lutego 2017 r., której ostatnią aktualizację stanowiło 15 wydanie z 26 września 2024 r.

¹³⁸ Dalej również: Wykonawca.

- inicjowanie i realizacja działań mających na celu budowanie wizerunku Zarządu Spółki,
- zaprojektowanie funkcjonalności, koordynacja i zarządzanie treścią strony internetowej Spółki,
- inicjowanie partnerstw i pozostałych inicjatyw z uwzględnieniem strategii i celów biznesowych Spółki,
- stworzenie kalendarium obecności Spółki na imprezach targowych w charakterze wystawcy lub zwiedzającego i branżowych,
- realizacja działań związanych z organizacją stoisk Spółki podczas imprez targowych (w tym uczestnictwo w targach w wyznaczonych terminach),
- bieżąca obsługa medialna Spółki i przekazywanie informacji prasowych. Koordynowanie kontaktów z mediami oraz informowanie mediów o ważnych wydarzeniach w Spółce. Inspirowanie mediów,
- monitoring mediów (dodatkowo prenumerata czasopism branżowych PRESS, BRIEF),
- inicjowanie i realizacja działań w obszarze CSR¹³⁹,
- opracowanie koncepcji obecności Spółki w mediach społecznościowych, publikowanie i zarządzanie treścią na portalach społecznościowych,
- stworzenie planu publikacji w czasopismach branżowych, magazynach biznesowych i prasie oraz sukcesywne dokonywanie publikacji,
- bieżące doradztwo w zakresie pisania tekstów przemówień, wystąpień, analizy wystąpień pod kątem treści dostosowanej do spodziewanego odbiorcy i spójności tekstów ze strategią komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej Spółki,
- nadzór redaktorski i redagowanie folderów, raportów rocznych, broszur, artykułów, biuletynów i magazynów firmowych Spółki,
- stworzenie strategii i planu operacyjnego content marketingu/video marketingu,
- wspieranie działań, których celem jest upublicznianie wiedzy o konkretnych produktach Spółki,
- stworzenie i bieżące redagowanie newslettera dla interesariuszy,
- stworzenie bazy sytuacji kryzysowych w firmie oraz określenie zasad postępowania w wypadku sytuacji kryzysowej.

(akta kontroli str. 895-917, 920-1028)

W okresie od 1 marca do 31 grudnia 2018 r. zakres usług i produktów do wykonania został zwiększony o 28 pozycji ¹⁴⁰, wśród których było m.in.:

¹³⁹ Ze strony internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (<https://www.parp.gov.pl/csr/>), CSR (ang. Corporate Social Responsibility) - społeczna odpowiedzialność biznesu to strategia zarządzania, zgodnie z którą przedsiębiorstwa w swoich działaniach dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne, aspekty środowiskowe, czy relacje z różnymi grupami interesariuszy, w szczególności z pracownikami. Bycie społecznie odpowiedzialnym oznacza inwestowanie w zasoby ludzkie, w ochronę środowiska, relacje z otoczeniem firmy i informowanie o tych działaniach, co przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa i kształtowania warunków dla zrównoważonego rozwoju społecznego i ekonomicznego.

¹⁴⁰ Takich jak: planowanie, koordynacja oraz wdrożenie działań z zakresu marketingu miękkiego (1); planowanie i wdrożenie działań z zakresu wsparcia komunikacyjnego transformacji cyfrowej firmy (2); koordynacja i wdrożenie działań zmierzających do uruchomienia Muzeum HCP (3); koordynacja i wdrożenie działań związanych z realizacją przedsięwzięcia „Sztuka Metalu” – nawiązanie współpracy z Uniwersytetem Artystycznym oraz promowanie produktów Spółki (4); adaptacja i bieżąca obsługa strony www firmy zgodnie z wytycznymi przygotowanej strategii produktowej (5); przygotowanie i wdrożenie grafik produktowych (6); zmiana i wdrożenie nowej grafiki „Świat HCP”(7); uaktualnienie załadek produktowych (8); przygotowanie strategii oraz wdrożenie działań z zakresu wykorzystania mediów społecznościowych (facebook, linkedin, youtube.com, instagram) (9); koordynacja działań

przygotowanie, koordynacja i wdrożenie strategii marketingowej firmy; podejmowanie działań zmierzających do osiągnięcia określonych efektów krótko- i długoterminowych; realizacja działań w ramach projektów wewnętrznych prowadzonych w firmie. W zakresie tym, ponownie wyszczególniono takie dwie usługi jak: koordynowanie działań związanych z uczestnictwem firmy w targach oraz wydarzeniach branżowych

Miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe za ww. okres, czyli za 10 miesięcy 2018 r., podwyższone zostało o 100%¹⁴¹. Za zarządzanie komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną w Spółce w styczniu i lutym 2019 r. zapłacono Usługodawcy wynagrodzenie również w wysokości podwyższonej o 100%, pomimo, że wówczas obowiązywało wynagrodzenie w wysokości 5 tys. zł (co opisano w części *Stwierdzone nieprawidłowości*).

(akta kontroli str. 904-917, 971, 973)

W § 4 umowy o współpracy postanowiono, że usługi i produkty wykonane w danym miesiącu podlegają odbiorowi na podstawie przedstawionego przez Wykonawcę na koniec każdego miesiąca protokołu odbioru usług i produktów, zawierającego dokładny opis produktów i usług faktycznie. Zamawiający miał podpisać protokół odbioru usług i produktów bez zastrzeżeń lub zgłosić do niego jednorazowe zastrzeżenia w terminie pięciu dni roboczych od daty doręczenia mu tego protokołu przez Wykonawcę. W przypadku nie zgłoszenia przez Zamawiającego jednorazowych zastrzeżeń we wskazanym terminie uznaje się, że Zamawiający przyjmuje protokół bez uwag. W przypadku zgłoszenia zastrzeżeń do protokołu, Wykonawca po dokonaniu stosownych poprawek – bez dodatkowego wynagrodzenia, w ustalonym terminie, ponownie przedstawi Zamawiającemu protokół do odbioru. Wynagrodzenie miało być płatne Usługodawcy w terminie siedmiu dni od daty doręczenia do Spółki prawidłowo wystawionej faktury VAT, a podstawą jej wystawienia miał być podpisany bez uwag protokół odbioru usług i produktów.

(akta kontroli str. 897)

Z tytułu wynagrodzenia Usługodawca wystawił 65 faktur na łączną kwotę 359,5 tys. zł, z tego siedem na łączną kwotę 13,5 tys. zł z podaną na nich nazwą usługi „zarządzanie komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną – wynagrodzenie dodatkowe” i 58 miesięcznych faktur na łączną kwotę 346,0 tys. z podaną na nich nazwą usługi „zarządzanie komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną”. Miesięczne faktury za okresy: od marca 2019 r. do czerwca 2020 r., od sierpnia do grudnia 2020 r. i za marzec 2021 r. zawierały załączniki w formie zestawień działań

z zakresu pozycjonowania strony www (10); przygotowanie koncepcji kreatywnej oraz realizacja od strony autorskiej filmów promocyjnych dla firmy: film wizerunkowy grupy, promocyjny fabryki oraz filmów produktowych: konstrukcje stalowe, produkcja części zamiennych oraz usługi serwisowe silników, produkcja i serwis dmuchaw promieniowych, oferta nieruchomości na wynajem, spoty promocyjne reklamujące szkolenia zawodowe w HCP (11); planowanie oraz koordynowanie działań związanych z eventami organizowanymi w HCP, przy udziale Spółki lub we współpracy z nią (12); koordynacja działań związanych z 100 Rocznicą odzyskania niepodległości oraz Powstania Wielkopolskiego (13); koordynacja działań związanych ze znakowaniem produktów oraz ich pakowaniem (reklama) (14); wypracowanie nowego layoutu katalogów produktowych (w wersji drukowanej oraz elektronicznie) (15); zaplanowanie oraz wdrożenie narzędzi z zakresu marketingu (gadżety reklamowe, materiały targowe itp.) (16); przygotowanie strategii oraz wdrożenie działań związanych z wprowadzeniem na rynek nowych produktów (17); planowanie oraz wdrożenie strategii wizerunkowej i marketingowej dla produktów z zakresu produkcji specjalnej (18); media relations w zakresie produkcji specjalnej (19); dbanie o dobre relacje z otoczeniem w zakresie produkcji specjalnej (20); koordynowanie i wdrożenie działań związanych z promowaniem pojazdów specjalnych (21); przygotowanie scenariusza działania w sytuacji kryzysowej w zakresie produkcji specjalnej (22); planowanie i wdrożenie działań z zakresu wsparcia działu HR – podejmowanie działań z zakresu Employer branding (23).

¹⁴¹ Na podstawie aneksów nr 2 z 1 marca 2018 r. i nr 3 z 2 lipca 2018 r.

wykonanych w danym miesiącu opisanych w sposób ogólny (łącznie 22 załączniki). Dokumenty te nie były podpisane przez żadną ze stron umowy. Do żadnej z faktur nie było protokołów odbioru usług i produktów.

Pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego, tj. osoba, do której, jako Wykonawcy umowy, należało przedstawienie na koniec każdego miesiąca protokołu odbioru usług i produktów, zawierającego dokładny opis produktów i usług faktycznie przez niego wykonanych w danym miesiącu, wyjaśnił m.in., że warunkiem zapłaty było dostarczenie prawidłowo wystawionej faktury, skoro więc Spółka płaciła za faktury, to dokumenty te zostały wewnętrznie zakwalifikowane jako poprawnie dostarczone. Ponadto wskazał, że jeśli protokoły byłyby wysyłane, to powinny one być archiwizowane w Spółce, a jako przedsiębiorca świadczący usługi na rzecz Spółki takiego obowiązku nie ma i nie posiada żadnej tego typu dokumentacji.

Prezes Zarządu, brak przedmiotowych protokołów odbioru usług i produktów w Spółce, wyjaśnił nieposiadaniem wiedzy, aby protokoły takie znajdowały się w przedsiębiorstwie, którym kieruje, a także zmianami personalnymi na stanowisku kierownika działu kadr i płac na przestrzeni lat 2016-2021.

(akta kontroli str. 918-1028, 1119-1125)

W każdym z 22 zestawień działań za poszczególne miesiące wykazane zostało, jako działanie ciągłe, doradztwo na rzecz Zarządu w zakresie komunikacji. Poza tym działaniem, wyszczególnione były, jako zrealizowane, następujące działania, przykładowo:

- za marzec 2019 r. - przygotowanie materiałów na spotkania ze Stroną Społeczną w zakresie negocjacji warunków ZUZP¹⁴²; akceptacja tekstów PR (wdrożenie systemu ERP w Spółce); przygotowanie oraz wdrożenie działań w zakresie przygotowań do targów EAST MED. (projekty graficzne, gadżety, proces); przygotowanie newslettera promującego nowe maszyny w Spółce dla kluczowych klientów; udział w rokowaniach w sprawie ZUZP ze stroną społeczną Spółek: H. Cegielski-Poznań S.A. oraz H. Cegielski ENERGOCENTRUM Sp. z o.o.; wsparcie dla Działu Handlowego w zakresie zapewnienia materiałów marketingowych oraz uczestnictwa w konferencjach; wsparcie dla Działu Personalnego w zakresie sesji zdjęciowej organizowanej przez Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu; przygotowanie do spotkania oraz udział w spotkaniu Zarządu z pracownikami Spółki;
- za maj 2019 r. - koordynacja działań promocyjnych na potrzeby targów WOD-KAN 2019; przygotowanie treści zaproszenia dla kontrahentów na wydarzenia związane z targami WOD-KAN 2019; research kosztów reklamowych dla działu dmuchaw; przygotowanie interaktywnego formularza ankiety na potrzeby działań ZPPiOL; organizacja biletów na targi Subcontracting w ramach współpracy z Międzynarodowymi Targami Poznańskimi; przygotowanie listu pożegnalnego dla Kierownika Działu Personalnego; wsparcie dla Działu Nieruchomości i inwestycji w zakresie działań przetargowych; opracowanie propozycji nowej misji oraz wizji przedsiębiorstwa; komunikacja ze stroną społeczną w zakresie wprowadzanych regulacji organizacyjnych; odbiór nagrody Premiera Mateusza Morawieckiego w trakcie wydarzenia organizowanego przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej;
- za grudzień 2019 r. - wsparcie bieżącej działalności na rzecz produkcji specjalnej Spółki; współpraca z Towarzystwem im. Hipolita Cegielskiego w zakresie wsparcia merytorycznego oraz udostępnienia zbiorów archiwalnych Spółki na rzecz podmiotu z Elbląga, przygotowującego wystawę o tematyce

¹⁴² Zakładowy Układ Zbiorowy Pracy.

historycznej, związanej z Hipolitem Cegielskim; omówienie działań w zakresie komunikacji wewnętrznej oraz zaplanowanie narzędzi komunikacji związanych z przekazaniem informacji o aktualnej sytuacji Spółki jej pracownikom; prace administracyjne związane z realizowanymi w IV kwartale 2019 r. działaniami operacyjnymi;

- za październik 2020 r. - wsparcie bieżącej działalności na rzecz produkcji specjalnej Spółki; udział w pracach sztabu kryzysowego Spółki dotyczących COVID-19; przygotowanie tekstu pisma do Ministerstwa Rolnictwa w zakresie prac nad rozwojem biogazowni rolniczych; realizacja działań dotyczących promocji projektu innotabor; realizacja działań dotyczących promocji dmuchaw promieniowych Spółki; reprezentowanie Spółki w zakresie partnerstwa podmiotów rynku biogazu z inicjatywy Ministerstwa Klimatu i Środowiska; doradztwo w zakresie negocjacji Zarządu Spółki ze Związkami Zawodowymi dotyczącymi ich systemu wynagradzania; wsparcie w zakresie obsługi SM Spółki; redagowanie pism do pracowników oraz Związków Zawodowych Spółki; przygotowanie listów pożegnalnych członków Zarządu Spółki.

(akta kontroli str. 975, 976, 979, 980, 997, 998, 1018, 1019)

Odnosnie przekazania do kontroli NIK wydruków e-maili stanowiących podsumowanie tygodnia, a przeznaczonych dla kadry kierowniczej, pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego, osoba odpowiedzialna w latach 2016-2021 za tworzenie takich podsumowań, wyjaśnił, że nie dysponuje takimi e-mailami oraz wskazał, że „Maile kierowane do Pracowników oraz wybranych grup adresatów nie wychodziły ze skrzynek Pracowników, tylko ze stosownych aliasów skrzynek – np. Biuro Zarządu lub Kadry – wówczas za fizyczne wysłanie treści odpowiadały działy merytoryczne.”. Natomiast na pytanie na czym konkretnie polegała realizacja zadania wynikającego z zawartej umowy o współpracy, a mającego polegać na inicjowaniu partnerstw i pozostałych inicjatyw z uwzględnieniem strategii i celów biznesowych Spółki, pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego wskazał, że za zawiązywanie partnerstw odpowiadał Zarząd oraz Sprzedaż (...) Zarząd w latach 2016-2017 nawiązał wiele współprac. Wychodził – to moja interpretacja stanu faktycznego – z założenia, że Spółka musi opierać się o wiele produktów, bo to zwiększa szanse powodzenia w kilku wybranych, które doczekają się realizacji. (...)”. Nie wskazał również kiedy i jakie działania zainicjował w obszarze CSR podając: „Nie pamiętam działań o charakterze CSR.”.

(akta kontroli str. 1044, 1045, 1049, 1051)

W latach 2016-2024 Spółka nie posiadała opracowanej strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, ani długoterminowej strategii w tym zakresie (na dwa-trzy lata), ani strategii marketingowej, co opisano w części *stwierdzone nieprawidłowości* niniejszego wystąpienia pokontrolnego.

Przedłożona do kontroli wersja dokumentu, będąca w trakcie opracowywania według stanu na 31 października 2018 r., pn. strategia marketingowa była tworzona – jak wyjaśnił pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego – pod zamówienie klienta Spółki.

(akta kontroli str. 628, 631, 639, 640, 692, 695, 1051, 1057-1079, 1123-1125)

Usługodawca nie stworzył i nie obsługiwał pudełka „Innovating Box” oraz nie prowadził rejestru produktów (efektu finalnego) stworzonych przez pracowników, nie stworzył koncepcji intranetu w Spółce, ani nie zaprojektował strony internetowej Spółki, nie prenumerował czasopism branżowych PRESS, BRIEF i nie opracował bazy sytuacji kryzysowych w Spółce oraz określonych zasad postępowania w wypadku sytuacji kryzysowej, a także nie redagował na bieżąco newslettera dla interesariuszy. W Spółce nie było również koncepcji

obecności Spółki w mediach społecznościowych, planów publikacji w czasopiśmie branżowym, magazynach biznesowych i prasie na poszczególne lata okresu 2016-2021, strategii i planu operacyjnego content marketingu/video marketingu. Brak usług i produktów w powyższym zakresie opisano w części *Stwierdzone nieprawidłowości*.

(akta kontroli str. 1044-1053)

Jedyny newsletter jaki powstał w Spółce, to „Newsletter nr 1/2019”, który był jednostronicową ulotką, na której widniały zdjęcia dwóch nowych maszyn z podanymi podstawowymi ich parametrami i datami uruchomienia (maj 2019 r. i czerwiec 2019 r.) oraz następującą treścią: „Ponad 70 mln zł inwestowanych jest obecnie w park maszynowy H. Cegielski – Poznań S.A. Uruchomienie pierwszej nowej maszyny już za nami, kolejne planowane są w najbliższych miesiącach. To okazja dla naszych Partnerów oraz Klientów do zamówienia już teraz usługi kooperacyjnej na jednej z nich. Nowe bramowe centra obróbcze firm (...) zwiększają możliwości urządzeń, maszyn oraz elementów konstrukcji stalowych. Doświadczona kadra operatorów stanowi gwarancję fachowej realizacji zleceń.”.

(akta kontroli str. 1029, 1031, 1033, 1035)

W latach 2016-2021 (do 14 listopada) czynnościami z obszaru marketingu zajmował się również pracownik zatrudniony najpierw w Biurze Zarządu, a następnie w Dziale Sprzedaży i Marketingu.

(akta kontroli str. 631, 650, 661-675, 681-683, 2403, 2406, 2407)

W latach 2016-2024 zatrudnienie w Dziale Prawnym Spółki kształtowało się następująco:

- brak zatrudnienia w latach 2016-2017 (do 4 lipca),
- jedna osoba od 5 lipca 2017 r. do 31 marca 2020 r. – był to radca prawny na całym etacie,
- brak zatrudnienia w okresie od 1 kwietnia 2020 r. do 10 lipca 2022 r.,
- od jednej do dwóch osób zatrudnionych w łącznym wymiarze od jednego etatu do jednego i 3/5 etatu w okresie od 11 lipca 2022 r. do 2024 r. – byli to łącznie czterej radcowie prawni.

(akta kontroli str. 1126-1161)

W zakresie obowiązków ww. pracowników były przede wszystkim:

- odpowiedzialność za zapewnienie obsługi prawnej Spółki zgodnie z postanowieniami ustawy o radcach prawnych,
- weryfikowanie pod względem formalnoprawnym projektów/wzorów umów oraz wspomaganie komórek organizacyjnych w ich przygotowaniu, jak również udzielanie wsparcia w trakcie negocjacji,
- tworzenie projektów umów oraz innych dokumentów związanych z obrotem gospodarczym,
- sporządzanie opinii prawnych i wyjaśnień,
- przygotowywanie projektów aktów wewnętrznych (legislacja wewnętrzna),
- przygotowywanie projektów dokumentów i uchwał dla organów Spółki,
- reprezentowanie Spółki przed sądami i organami administracji w charakterze pełnomocnika procesowego,
- zapewnienie wsparcia innym komórkom organizacyjnym Spółki w zakresie wykonywania nadzoru właścicielskiego nad spółkami zależnymi oraz w zakresie uczestnictwa Spółki w organizacjach o charakterze członkowskim (izby gospodarcze, stowarzyszenia etc.).

Dodatkowymi czynnościami pracownika na stanowisku zastępcy kierownika oraz pracowników niebędących na stanowiskach kierowniczych były:

- współpraca z kancelariami zewnętrznymi świadczącymi pomoc prawną Spółce,
- zastępowanie kierownika Działu Prawnego pod jego nieobecność.

W przypadku stanowiska kierownika, dodatkowymi czynnościami były:

- koordynacja i nadzór nad pracami kancelarii zewnętrznych świadczących pomoc prawną Spółce,
- koordynacja prac podległych pracowników Działu Prawnego.

(akta kontroli str. 651-660, 676-691)

Spośród pięciu radców prawnych zatrudnionych w Spółce w latach 2017-2024, na stanowisku kierownika Działu Prawnego zatrudnionych było dwóch, a na stanowisku zastępcy kierownika tego działu - jeden. Jednemu pracownikowi stanowisko kierownika powierzone zostało 11 lipca 2022 r., kiedy to w wydziale nie było innych pracowników przez trzy miesiące i 21 dni. Stanowisko zastępcy kierownika powierzono jednemu pracownikowi 1 grudnia 2023 r., kiedy to wydział składał się z dwóch osób – kierownika i jego zastępcy, przez okres dwóch miesięcy i dziewięciu dni¹⁴³. Kierownikiem jednoosobowego Działu Prawnego pozostawał pracownik od 11 lutego 2024 r. do 28 lutego 2025 r., tj. przez okres 12 miesięcy i 17 dni.

(akta kontroli str. 1126-1161)

W okresie objętym kontrolą, koszty Spółki z tytułu zatrudnienia radców prawnych na podstawie umowy o pracę wyniosły łącznie 1 104,1 tys. zł, z czego w poszczególnych latach: 89,1 tys. zł (od lipca 2017 r.), 194,3 tys. zł (2018 r.), 190,3 tys. zł (2019 r.), 111,3 tys. zł¹⁴⁴ (do marca 2020 r.), 113,5 tys. zł (od lipca 2022 r.), 284,8 tys. zł (2023 r.) i 120,7 tys. zł (2024 r.).

(akta kontroli str. 2407)

Radca prawny Kierownik Działu Prawnego wyjaśniła, że czynności wykonywane przez nią od początku zatrudnienia w Spółce¹⁴⁵ dotyczyły głównie aktualnej działalności i wykonywane były na bieżąco zgodnie z potrzebami, a polegały głównie na: opiniowaniu i weryfikacji projektów umów; tworzeniu umów lub wzorów umów; opiniowaniu uchwał i zarządzeń; przygotowaniu jednej opinii prawnej¹⁴⁶; udziale w spotkaniach z podmiotami zewnętrznymi; bieżącym doradztwie prawnym; przygotowywaniu wewnętrznych dokumentów i procedur lub ich opiniowanie; współpracy z kancelariami zewnętrznymi (głównie S.L.); sporządzaniu pism dla Zarządu oraz zastępstwie procesowym w 10 postępowaniach sądowych.

(akta kontroli str. 1189-1376)

W latach 2016-2024 (do października) z tytułu zakupu usług prawnych od podmiotów zewnętrznych (łącznie z notarialnymi) Spółka poniosła koszty w łącznej wysokości 3 213,5 tys. zł, z tego 314,6 tys. zł w 2016 r., 275,6 tys. zł w 2017 r., 117,3 tys. zł w 2018 r., 80,8 tys. zł w 2019 r., 390,4 tys. zł w 2020 r., 592,1 tys. zł w 2021 r., 485,5 tys. zł w 2022 r., 421,0 tys. zł w 2023 r. i 536,2 w 2024 r. (do października).

¹⁴³ Pracownik zakończył pracę 10 lutego 2023 r.

¹⁴⁴ W tym odprawa w wysokości dwukrotnego wynagrodzenia z powodu likwidacji stanowiska pracy.

¹⁴⁵ Tj. od 21 marca 2023 r.

¹⁴⁶ Opinia z 28 kwietnia 2023 r. w przedmiocie odpowiedzialności odszkodowawczej Spółki za szkody w pojeździe pozostawionym przez pracownika na parkingu na terenie Spółki.

Od kwietnia 2020 r. usługi prawne na rzecz Spółki świadczył w ramach kancelarii zewnętrznej radca prawny zwolniony ze Spółki z powodu likwidacji stanowiska pracy¹⁴⁷.

Na obsługę prawną przez byłego pracownika, Spółka poniosła koszty w łącznej wysokości 38,7 tys. zł netto, z tego 21,4 tys. zł, wg opisu na fakturach, z tytułu umowy o współpracy z 1 kwietnia 2020 r. (za miesiące od kwietnia do czerwca 2020 r.)¹⁴⁸ oraz 17,3 tys. zł z tytułu pomocy prawnej związanej ze zbyciem nieruchomości inwestycyjnej Rabka, Multikino oraz rozliczenia obligacji¹⁴⁹. Spółka nie posiadała umowy o współpracy z ww. radcą prawnym.

(akta kontroli str. 1126-1135, 1162-1188)

Wiceprezes Zarządu ds. finansowych IX i X kadencji, zeznała, że po rozwiązaniu umowy o pracę z radcą prawnym Spółka zlecała ww. radcy pojedyncze zlecenia ze względu na kontynuację jego prac związanych z PFR (Rabka, Multikino, rozliczenie obligacji), oraz że *Wydaje mi się, że wynagrodzenie było wypłacane ryczałtem. Nie pamiętam, czy Spółka podpisała na te doraźne zlecenia umowę. Wynegocjowaliśmy z (...) liczbę godzin i stawkę. Odbędzie się to chyba mailowo. Nie pamiętam dokładnie. Charakter świadczonych usług nie różnił się od tych realizowanych w ramach umowy o pracę.* Odnosząc się do uzasadnienia podjętej decyzji o rezygnacji z etatu radcy prawnego i wyprowadzeniu na zewnątrz obsługi prawnej Spółki, zeznała, że *to rozwiązanie wynikało ze zmian, które chciał wprowadzić Wiceprezes ds. restrukturyzacji (...), który jako prawnik chciał współpracować z kancelarią, którą uważał za właściwą. Nie było prowadzonych analiz pod względem kosztowym. Kancelaria była bardziej dyspozycyjna. Radca prawny na etacie był mniej dyspozycyjny. Jeden dzień był niedostępny (samokształcenie), a ponadto część dni był poza siedzibą spółki. Był bardzo pomocny w negocjacjach. Pracownicy Kancelarii także byli pomocni. Finansowo to rozwiązanie było mniej korzystne. W innych kwestiach ja byłam równie zadowolona z obu rozwiązań. W Spółce było wiele różnorodnych tematów, a Kancelaria miała kwalifikacje we wszystkich, poza podatkowymi. Radca prawny na etacie też był w stanie to robić. Powtarzam, że zwolnienie radcy prawnego to nie była moja decyzja. Na pewno realizacja zleceń przez Kancelarię była szybsza niż przez radcę. Był samodzielnym prawnikiem i to było z tym związane. Po rozwiązaniu umowy o pracę Spółka zlecała radcy prawnemu pojedyncze zlecenia.*

(akta kontroli str. 7669-7679)

Badaniem objęto świadczenie na rzecz Spółki usług prawnych przez trzy podmioty zewnętrzne, na które Spółka poniosła w latach 2016-2024 koszty w najwyższej wysokości. Dotyczyło to niżej wymienionych umów:

a) z 1 kwietnia 2016 r. i z 11 maja 2018 r. zawartej z Kancelarią Radców Prawnych S.W. (z siedzibą w Gdańsku) za wynagrodzeniem w wysokości 150,00 zł netto za godzinę roboczą w przedmiocie świadczenia usług w latach 2016-2022 w zakresie obsługi prawnej polegającej na rozwiązywaniu bieżących problemów prawnych w oparciu o obowiązujące przepisy, sporządzaniu opinii prawnych, zawierających wykładnię budzących wątpliwość przepisów prawnych, udzielaniu informacji prawnych, opiniowaniu lub przygotowywaniu projektów dokumentów związanych z działalnością Spółki, opiniowaniu lub

¹⁴⁷ Zatrudniony w Dziale Prawnym Spółki w okresie od 5 lipca 2017 r. do 31 marca 2020 r.

¹⁴⁸ Faktury nr: 02/04/2020 z 5 maja 2020 r. (7,0 tys. zł), 03/05/2020 z 5 czerwca 2020 (7,0 tys. zł) i 02/06/2020 z 6 lipca 2020 r. (7,4 tys. zł).

¹⁴⁹ Faktury nr: 01/08/2020 z 13 sierpnia 2020 r. (5,5 tys. zł), 03/09/2020 z 21 września 2020 r. (10,4 tys. zł) i 01/10/2020 z 1 października 2020 r. (1,4 tys. zł).

przygotowywaniu zawieranych przez Spółkę umów, bieżącym monitoringu zmian przepisów prawnych dotyczących branży, w której funkcjonuje Spółka, pomocy w doborze zabezpieczeń (rzeczowych i osobistych) wierzytelności Spółki stosownie do statusu prawnego i sytuacji majątkowej oraz prawnej kontrahenta oraz oceny form zabezpieczeń proponowanych przez kontrahentów, w szczególności zabezpieczeń nietypowych, udzielaniu porad w zakresie bezpiecznego zawierania i rozwiązywania umów, świadczenia pomocy prawnej w sprawach konfliktowych na etapie przedsądowym oraz opracowywanie projektów ugód i porozumień, celem zakończenia zaistniałych sporów, reprezentowania Spółki przed sądami i innymi organami orzekającymi, w postępowaniu egzekucyjnym, przed organami administracji państwowej, samorządowej oraz innymi podmiotami, udziale w negocjacjach w charakterze doradcy prawnego, obsługi prawnej projektów pn. „Szkoła 01012018” oraz „Matrix02012018”

(akta kontroli str. 918-920, 1377-1506)

b) z 7 lutego 2018 r. i 21 grudnia 2018 r. z Kancelarią Adwokatów i Radców Prawnych S. z wynagrodzeniem według stawek godzinowych w wysokości 200,00 zł netto za godzinę roboczą w przedmiocie świadczenia usług do wysokości kwoty odpowiednio 350,0 tys. zł i 290,0 tys. zł.

(akta kontroli str. 918-920, 1507-1603)

c) z 2 grudnia 2019 r. S.L. sp.k. , warunki tej umowy przedstawiały się następująco okresie: od 2 grudnia 2019 r. do 30 czerwca 2020 r. wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 20 tys. zł netto miesięcznie, odpowiadające 80 godzinom pracy prawnika (limit) oraz dodatkowo wynagrodzenie w wysokości 250,00 zł netto za każdą godzinę pracy prawnika w danym miesiącu powyżej limitu, z wyłączeniem trzech pierwszych miesięcy, a od 1 kwietnia 2020 r. zmienione na sześć pierwszych miesięcy, za które to wynagrodzenie nadwyżkowe nie zostanie naliczone. Dodatkowo Kancelarii przysługiwał zwrot wydatków – wszelkich rzeczywistych udokumentowanych kosztów związanych ze świadczeniem usług na rzecz Spółki; w okresie od 1 lipca 2020 r. do 2 grudnia 2022 r. wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 25 tys. zł netto miesięcznie (za czerwiec 2020 r. 20 tys. zł), odpowiadające 125 godzinom pracy prawnika (limit). Dodatkowo w przypadku przekroczenia o 30 godzin wskazanego powyżej limitu 125 godzin Strony przystąpią do renegotiacji powyższych warunków wynagrodzenia, a od 1 czerwca 2020 r. za usługi doradztwa prawnego związane z projektami energii odnawialnej (OZE) obowiązywało będzie dodatkowe wynagrodzenie w wysokości 250,00 zł netto za godzinę pracy prawnika; od 3 grudnia 2022 r. wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 22,5 tys. zł netto miesięcznie, odpowiadające 75 godzinom pracy prawnika (limit). Dodatkowo wynagrodzenie w wysokości 300,00 zł netto za każdą godzinę pracy prawnika w danym miesiącu powyżej limitu; od 1 lipca 2020 r. wprowadzono do umowy również doradztwo prawne pozostałym spółkom należącym do Grupy H. Cegielski, tj. E. Sp. z o.o. oraz I. Sp. z o.o., w wyniku realizacji umowy Kancelaria przekazywała Spółce, na jej życzenie, zestawienie wykonanych na jego rzecz usług. W umowie zastrzeżono możliwość rozszerzenia zakresu usług w drodze aneksu albo w trybie zleceń udzielanych Kancelarii.

(akta kontroli str. 1126-1161, 1604-2322)

Odnośnie do zatrudnienia Kancelarii S.L. sp. k. Wiceprezes Zarządu ds. restrukturyzacji IX kadencji zeznał: *Moim zadaniem było przeprowadzenie restrukturyzacji Spółki, główne założenia restrukturyzacji był znane. Miałem wrażenie, że koncepcja była wypracowana wraz z PFR. Koncepcja miała zostać zrealizowana, co wiedziałem od Pani Emilewicz. Po zmianie nadzorującego na MAP*

koncepcja stała się nieaktualna. Uznałem, że w Spółka potrzebuje innego wsparcia, tj. biorąc pod uwagę procesy które były przed nami. Dotychczasowy mecenas, który był zatrudniony w Spółce nie znał się na prawie restrukturyzacyjnym. Na moją sugestię zmieniono obsługę prawną na Kancelarię S.L. Zmiana nastąpiła za czasów, kiedy byłem członkiem zarządu. Kancelaria ta miała doświadczenie w procesach restrukturyzacyjnych. Nie widziałem rekomendacji, ale było dla mnie oczywiste, że posiada takie doświadczenie. Spółka nie była zadowolona ze współpracy z dotychczasowym radcą prawnym ze względów m.in. na niedochowanie terminów, w których realizował zlecenia oraz jakość obsługi zleceń. Na pytanie czy brane były pod uwagę inne kancelarie prawne zeznał: Nie przypominam sobie. To była szybka decyzja. Nie szukałem innych kancelarii. Kancelaria zgodziła się obsługiwać Spółkę za określoną stawkę. Na pytanie dlaczego nie zatrudniono radcy prawnego w Spółce zeznał: Woleliśmy takie rozwiązanie ze względu na różnorodność specjalizacji prawników zatrudnionych w kancelarii. Jedna osoba nie może zapewnić obsługi profesjonalnej w tak rozległych dziedzinach prawa. Ja osobiście wcześniej nie podpisywałem żadnych umów z S.L. jako zleceniodawca. Nie mogę wykluczyć, że nie miałem jakiejś współpracy z mecenasem (...), ale nie w kontekście zlecania prac. Chociaż chciałem sprostować, że przez kilka miesięcy, w roku 2018 pomiędzy lutym a wrześniem wiązała mnie umowa o współpracę z S.L.. Wystawiłem kilka faktur na łączną kwotę około 30 tys. zł. Po kwietniu 2020 r., otrzymałem propozycję od S.L. współpracy, ale było to wiosną 2022 r. Podobno moje dane są zamieszczone na stronie internetowej, ale współpraca nie była realizowana. S.L. nie zleciło mi żadnej pracy.

(akta kontroli str. 7669-7679)

Obecny Prezes Zarządu wyjaśnił, że „Zalecenie Ministerstwa Aktywów Państwowych z dnia 28 maja 2021 r., dotyczące objęcia restrukturyzacją obszaru korzystania z usług podmiotów zewnętrznych, w tym w zakresie kosztów obsługi prawnej, było dostrzegane w kontekście trudnej sytuacji finansowej Spółki. Niemniej jednak, po analizie tej sytuacji, decyzja o kontynuowaniu ponoszenia kosztów obsługi prawnej wynikała z kilku kluczowych powodów. Po pierwsze, mimo że Spółka HCP znajdowała się w trudnej kondycji finansowej, usługi prawne były uznawane za niezbędne w kontekście ochrony jej interesów. Prawidłowe zarządzanie kwestiami prawnymi, zarówno w odniesieniu do bieżących działań operacyjnych, jak i potencjalnych ryzyk prawnych, było dla Spółki kluczowe. Po drugie, Spółka korzysta z usług Kancelarii SL, która oferuje prawników z wielu dziedzin prawa. To zapewniało szybką i kompleksową obsługę prawną, co było niezbędne w obliczu licznych wyzwań prawnych, z którymi Spółka musiała się zmierzyć. W Spółce zatrudniony jest jeden radca prawny, który przy obecnym obciążeniu nie jest w stanie zapewnić pełnej, bieżącej obsługi prawnej we wszystkich wymaganych dziedzinach prawa. Ponadto, przy jednym prawniku w Spółce konieczne było zapewnienie zastępowalności, na przykład w razie urlopu, choroby czy w innych nieprzewidzianych sytuacjach. Usługi kancelarii prawnej, w tym dostęp do specjalistów z różnych dziedzin prawa, były zatem istotnym elementem zapewniającym ciągłość i efektywność obsługi prawnej Spółki. Pomimo zaleceń Ministerstwa o konieczności restrukturyzacji w zakresie korzystania z usług zewnętrznych, decyzja o kontynuowaniu ponoszenia tych kosztów była podejmowana w oparciu o dokładną analizę konieczności utrzymania obsługi prawnej w wymaganym zakresie. Utrzymywanie stałej współpracy z kancelarią prawną było postrzegane jako kluczowe dla zapewnienia stabilności i spójności działań w Spółce w trudnym okresie”.

(akta kontroli str. 2402-2406)

W wyniku badania sposobu refakturowania kosztów poniesionych w 2024 r. przez Spółkę z tytułu świadczenia przez podmiot zewnętrzny S.L. sp. k. usług doradztwa prawnego na rzecz E. Sp. z o.o. i I. Sp. z o.o. (należących do Grupy H. Cegielski)¹⁵⁰, stwierdzono, że:

- odnośnie I. Sp. z o.o.: kontrolowana Spółka została obciążona kwotą w wysokości ogółem 32,7 tys. zł netto za miesiące: styczeń oraz od kwietnia do września 2024 r. i refakturowała na I. Sp. z o.o. kwotę 0,4 tys. zł. Pozostała kwota w wysokości 32,3 tys. zł nie została refakturowana, co opisano w części *stwierdzone nieprawidłowości* niniejszego wystąpienia pokontrolnego,
- odnośnie spółki E. Sp. z o.o.: kontrolowana Spółka została obciążona kwotą w wysokości ogółem 32,3 tys. zł netto za miesiące od stycznia do września i refakturowała na E. Sp. z o.o. kwotę w łącznej wysokości 5,6 tys. zł za styczeń i luty 2024 r. Podstawę takiego rozliczenia stanowił aneks nr 9 z 5 listopada 2020 r.¹⁵¹, zgodnie z uregulowaniem którego Spółka winna wystawiać co miesiąc na E. Sp. z o.o. refaktury na kwotę wynikającą z faktury wystawionej przez wykonawcę usługi pomniejszoną o kwotę 4 tys. zł netto, tj. o kwotę do której comiesięcznego ponoszenia, jako zryczałtowanych kosztów wynagrodzenia, zobowiązało się E. Sp. z o.o.

(akta kontroli str. 2322-2398)

3.2. Spółka nie posiadała wewnętrznych regulacji prowadzenia oraz oceny zakupu usług marketingowych, konsultingowych i prawnych.

Obecny Prezes Zarządu wyjaśnił, że z uwagi na specyfikę usług prawnych i usług doradczych, które często mają charakter konsultacyjny (doradczy) i prewencyjny, trudno jest jednoznacznie ocenić ich efektywność w tradycyjny sposób, jak ma to miejsce w przypadku innych rodzajów usług. Spółka regularnie na bieżąco monitoruje jakość i terminowość świadczonych usług oraz ocenia ich przydatność w kontekście realizowanych spraw i celów. Ponadto Spółka wraz z fakturami za usługi prawne otrzymuje co miesiąc szczegółowy wykaz czynności objętych fakturą za dany okres rozliczeniowy. Wykaz czynności jest weryfikowany przez Dział Prawny. Pozytywna weryfikacja jest podstawą do dokonania płatności.

(akta kontroli str. 2402-2406)

3.3. Wynagrodzenia członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki ustalone były zgodnie z przepisami ustawy z 9 czerwca 2016 r. o zasadach kształtowania wynagrodzeń osób kierujących niektórymi spółkami¹⁵².

(akta kontroli str. 7-607, 623-627)

Stwierdzone
nieprawidłowości

W działalności kontrolowanej jednostki w przedstawionym wyżej zakresie stwierdzono następujące nieprawidłowości:

1. Spółka w okresie od sierpnia 2016 r. do lipca 2021 r. wypłaciła w całości wynagrodzenie z tytułu realizacji umowy o współpracy w zakresie usług PR z 17 sierpnia 2016 r. w kwocie 359 500,00 zł, pomimo, że zleceniobiorca nie wykonał wszystkich usług i produktów, co było działaniem niegospodarnym. Dodatkowo wynagrodzenie zostało zawyżone o 10 tys. zł.

(akta kontroli str. 897, 904-1028, 1119-1125)

W ramach umowy o współpracy nie zostały wykonane:

¹⁵⁰ Zakres wprowadzony aneksem nr 2 z 1 lipca 2020 r. do umowy zlecenia obsługi prawnej z 2 grudnia 2019 r. zawartej z S.L. sp. k.

¹⁵¹ Do umowy zawartej w dniu 9 marca 2010 r. w sprawie usług świadczonych przez komórki HCP pomiędzy Spółką a H.Cegielski E. Sp. z o.o.

¹⁵² Dz. U. z 2020 r. poz. 1907, ze zm.

a) strategia komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz długoterminowa strategia w tym zakresie (na dwa-trzy lata).

(akta kontroli str. 895-901, 628, 631, 639, 640, 692, 695, 1123-1125)

Pełniący aktualnie obowiązki Dyrektora Handlowego w Spółce, tj. osoba odpowiedzialna za opracowanie tych strategii jako Usługodawca, wyjaśnił, że Spółka nie posiadała długoterminowej strategii, gdyż „Operowała planami komunikacji pod konkrety produkt. Były to robocze dokumenty wewnętrzne, określające cele komunikacyjne wraz z określeniem metody ewaluacji – w przypadku segmentu PR rejestrowane były same publikacje, bez określenia efektywności i parametrów. Wynikało to z optymalizacji kosztów działalności PR. (...) Z uwagi na faktyczny brak budżetu w tym obszarze – trudna sytuacja Spółki – nie prowadzono w w/w czasie tego typu analiz. Zarządzanie komunikacją w tym okresie (2016-2021) wymagało zbudowania dobrego wizerunku Spółki w otoczeniu biznesowym, co mogło mieć przełożenie na kontraktację zleceń/realizację projektów, które adresowała na rynku Spółka. Budowanie dobrego wizerunku na zasadach relacyjnych – nieodpłatnie – wymagało zainteresowania dziennikarzy samym tematem oraz prowadzenie działań w oparciu o warsztat PR-owy, czyli pisanie i mówienie o Spółce w taki sposób, aby przekazywane treści były dla dziennikarzy interesujące (oczywiście zawsze w zgodzie z zasadami etycznymi PR, czyli przekazywane informacje zawsze były prawdziwe). Co do kontekstu działań komunikacyjnych, zawsze PR był pochodną działań biznesowych. Czyli to Zarząd określał strategię produktową, adresował rynek, przygotowywał produkty do wdrożenia i zwracał się do obszaru PR z prośbą o wsparcie medialne. W zakresie relacji z nadzorem właścicielskim, z reguły każde ważne wydarzenie organizowane w Spółce, realizowane było przy udziale lokalnych struktur politycznych (różnych opcji). A Spółka nie ingerowała w komunikację bezpośrednią dziennikarzy z tego typu osobami. W zakresie informacji wydawanych wspólnie z partnerami biznesowymi Spółki – np. wypowiedzi PŻM lub Kiruna Wagon – komunikaty przed publikacją były konsultowane z zainteresowanymi Stronami wymagał tego warsztat i etyka działań PR). (...)”.

Odnosnie podania powodu nieopracowania ww. strategii i napotkanych w Spółce przeszkód utrudniających wywiązanie się z tego zadania, wyjaśnił m.in.: „w zakresie gradacji dokumentów tzw. strategicznych istnieje pewna kolejność i nie każdy dokument z nazwy „strategiczny” ma strategiczny wymiar. Strategia Spółki, przekłada się na taktykę działań (czyli drogę dojścia do parametrów strategicznych), w tym na strategię sprzedaży, strategię marketingową i komunikacji, gdzie – zakresem merytorycznym tego typu strategii (komunikacji) będzie zbiór narzędzi, którymi Spółka zamierza zrealizować pochodzące z celów strategicznych, biznesowe cele operacyjne. Czyli w tego typu opracowaniu w zakresie strategii komunikacji wewnętrznej mogłoby pojawić się zapis, że np. „Ambasadorem firmy jest dobrze poinformowany Pracownik”, pochodną tej obserwacji byłaby wytyczna, dot. Organizacji bieżącej komunikacji wewnętrznej w oparciu o regularne spotkania Pracowników z Zarządem Spółki oraz bieżącą komunikację wewnętrzną w oparciu o np. gazetę zakładową lub newsletter. W zakresie strategii komunikacji zewnętrznej zapewne mogłyby pojawić się narzędzia takie jak media relations, public affairs. Wówczas działaniem operacyjnym wynikającym z tego typu obserwacji, byłoby optymalizowanie kosztów promocji zewnętrznej (płatnej) w ramach regularnej komunikacji z mediami. Zakładam, że skoro w Spółce odbywały się spotkania z Pracownikami, ukazywał się regularnie periodyk – gazeta wewnętrzna oraz pojawiały się publikacje w mediach, to jednak powstawały one w oparciu o jakieś ustalenia (niezależnie od formy pisemnej czy nie), które mogły być traktowane jako

przemysłana i optymalna kosztowo strategia komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.”.

(akta kontroli str. 628, 631, 639, 640, 1044, 1046, 1047)

W ocenie NIK, opracowanie strategii, niezależnie w jakiej dziedzinie, jako przemysłanego planu działań¹⁵³, musi posiadać formę pisemną, aby mogło prowadzić do osiągnięcia celu wyznaczonego i zaakceptowanego przez zarządzających Spółką. W przeciwnym razie, działania podejmowane na bieżąco, bez opracowanego planu, mają jedynie charakter działań wykonywanych ad hoc, nawet jeśli są przemysłane i powstały w oparciu o jakieś ustalenia.

b) strategia marketingowa.

(akta kontroli str. 904-907, 1051, 1057-1079)

Usługodawca wyjaśnił, że nie zna „właściwej drogi wdrażania tego typu strategii. Jestem przyzwyczajony do formuły czysto operacyjnej, w której każda strategia marketingowa czy PR-owa stanowi bazę do działań, a nie jest powszechnie dostępnym i formalnie wdrożonym dokumentem w Spółce.”.

(akta kontroli str. 1122 - 1123)

c) pudełko „Innovating Box” oraz rejestr produktów (efekt finalny) stworzonych przez pracowników. Stworzenie i obsługa pudełka „Innovating Box”, do którego pracownicy mogliby wrzucać pomysły na usprawnienie procesów w Spółce oraz nowe produkty i ich modyfikacje, a także prowadzenie rejestru produktów (efektu finalnego) stworzonych przez pracowników należało do Wykonawcy.

(akta kontroli str. 895-901)

Usługodawca wyjaśnił, że nie odpowiadał za stworzenie i obsługę pudełka „Innovating Box” oraz nie ma wiedzy na temat rezultatów tego typu działań.

(akta kontroli str. 1044, 1046)

d) koncepcja intranetu w Spółce i jej strony internetowe. Stworzenie koncepcji intranetu w Spółce i bieżące zarządzanie jego treścią oraz zaprojektowanie funkcjonalności, koordynacja i zarządzanie treścią strony internetowej Spółki przewidziane zostało jako zadanie Wykonawcy.

(akta kontroli str. 895-901)

Usługodawca wyjaśnił, że nie posiada kompetencji w zakresie „front end” i „back end”, które są niezbędne aby zaprojektować stronę www.

(akta kontroli str. 1044, 1049)

e) prenumerata czasopism branżowych PRESS, BRIEF. Zostało to zalecono jako dodatkowe zadanie obok monitoringu mediów.

(akta kontroli str. 895-901)

Usługodawca wyjaśnił, że to Spółka prenumerowała przez część roku 2016 (chyba na samym początku) czasopismo PRESS, które przysyłane było w wersji papierowej, a prenumeraty czasopisma BRIEF nie było.

(akta kontroli str. 1045, 1050)

f) koncepcja obecności Spółki w mediach społecznościowych oraz plany publikacji w czasopismach branżowych, magazynach biznesowych i prasie na poszczególne lata okresu 2016-2021.

(akta kontroli str. 895-901)

¹⁵³ Ze słownika języka polskiego PWN, strategia to przemysłany plan działań w jakiejś dziedzinie.

Usługodawca wyjaśnił, że nie posiada planów publikacji, gdyż jako materiały operacyjne nie były rejestrowane w wewnętrznym obiegu dokumentów, a koncepcje nie podlegały archiwizacji w Spółce.

(akta kontroli str. 1045, 1051)

g) strategia i plan operacyjny content marketingu/video marketingu.

(akta kontroli str. 895-901)

Brak ww. dokumentów Usługodawca wyjaśnił następująco: „Dokument, który mógłby podlegać kontroli mógłby mieć formę tabeli, z ogólnymi wytycznymi i – w zakresie branżowym – będzie planem operacyjnym marketingu treści.”. Dodatkowo usługodawca wskazał, że „Content marketing z ang. Marketing treści jest narzędziem, w ramach którego możliwe jest osiągnięcie wymiernych korzyści zasięgowych lub pośrednio biznesowych przy najlepszym stosunku ceny do rezultatu. Dobrze i ciekawie napisany tekst umożliwia ulokowanie treści 1:1 zgodnej z tekstem Spółki w mediach niezależnych od niej. Każda publikacja prasowa była wcześniej opracowywana wewnętrznie i akceptowana przez Zarząd Spółki. Działania wynikały ze strategii, ale sam content/video marketing tyczy się narzędzi, czyli sfery operacyjnej, a nie strategicznej.”.

(akta kontroli str. 1045, 1051)

h) bieżące redagowanie newslettera dla interesariuszy.

(akta kontroli str. 895-901)

Usługodawca wyjaśnił, że „Jedyny newsletter jaki pamiętam dotyczył maszyn i możliwości kooperacji. (...) Tego typu dokument w formie e-mail wysyłali Pracownicy działu handlowego do swoich Klientów. Był to rok realizowania programu inwestycyjnego”.

(akta kontroli str. 1045, 1052)

i) baza sytuacji kryzysowych w Spółce oraz określonych zasad postępowania w wypadku sytuacji kryzysowej, której stworzenie należało do Wykonawcy.

(akta kontroli str. 895-901)

Usługodawca wyjaśnił, że „W Spółce działała wypracowana procedura dotycząca sytuacji kryzysowych oraz sytuacji potencjalnie niebezpiecznych. Odpowiedzialna była za to Dyrektor (...), Kierownik BHP (i być może jeszcze ktoś – nie był to mój obszar). Zapewne powstał rejestr sytuacji potencjalnie kryzysowych wraz z określeniem zasad działania. (...)”. Ponadto, usługodawca wskazał, że w sytuacjach kryzysowych, które miały miejsce w Spółce został powiadomiony jako rzecznik prasowy: „skoro ktoś dał mi znać w pierwszej kolejności, wnioskuję, że działał już wówczas system komunikacji, regulujący zasady postępowania w takich sytuacjach.”.

(akta kontroli str. 1045, 1052, 1053)

Ponadto, pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego, w odniesieniu do charakteru umowy o współpracy, którą zawarł w formule business to business, wyjaśnił, że każda tego typu umowa formułuje zakres możliwy do współpracy, który to zakres potencjalnych zadań zwykle jest maksymalnie szeroki, tak aby realizacja poszczególnych zadań zleczanych nie wymagała sygnowania kolejnych porozumień umownych. Przedmiotem świadczonych przez niego usług w Spółce była – jak podał – bieżąca realizacja zadań wyznaczanych przez zleceniodawcę wskazanego w umowie o współpracy.

Odnosnie podania podstawy wystawienia faktur za styczeń i luty 2019 r. na kwotę wyższą o 100% niż wynikająca z obowiązującej w tych miesiącach umowy o współpracy, pełniący obowiązki Dyrektora Handlowego zasłonił się upływem

pięcioletniego obowiązku archiwizowania faktur, liczonym od końca roku, w którym dokonano transakcji opodatkowanej.

(akta kontroli str. 1046, 1119-1125)

W ocenie NIK, usługi i produkty do wykonania przez Usługodawcę zostały określone w umowie w sposób konkretny i enumeratywny oraz oszacowane w kwocie miesięcznego wynagrodzenia ryczałtowego.

2. W 2024 r. Spółka poniosła koszty w wysokości 32 286,25 zł z tytułu świadczonych innemu podmiotowi usług doradztwa prawnego przez S.L. sp. k., co było działaniem niegospodarnym. W Spółce nie dokonano refaktury tych kosztów na I. Sp. z o.o., tj. na faktycznego odbiorcę usług, pomimo ich poniesienia w kwocie: 1 425,00 zł za styczeń, 1 725,00 zł za kwiecień, 2 175,00 zł za maj, 6 911,25 zł za czerwiec, 4 500,00 zł za lipiec, 14 250,00 zł za sierpień i 1 725,00 zł za wrzesień. W Spółce nie było regulacji w tym zakresie.

(akta kontroli str. 2322-2398)

Obecny Prezes Zarządu zapytany o powód tego zaniechania, nie podał go. Odpowiedział jedynie, że kwestia jest w toku wyjaśnień ze służbami finansowymi Spółki.

(akta kontroli str. 2401, 2404)

OCENA CZĄSTKOWA

NIK ocenia negatywnie działania Spółki w badanym obszarze.

Spółka zapłaciła 359,5 tys. zł za wykonanie umowy o usługi public relations¹⁵⁴, pomimo jej częściowego niezrealizowania. Dotyczyło to takich usług jak m.in.: opracowanie strategii komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz długoterminowej strategii w tym zakresie, strategii marketingowej, pudełka innovating box, koncepcji intranetu i bieżącego zarządzania jego treścią, koncepcji obecności Spółki w mediach społecznościowych, czy redagowania newslettera. Spółka poniosła także koszty obsługi prawnej, które dotyczyły innego podmiotu. Należy podkreślić, że ww. wydatki były ponoszone w sytuacji trudnej kondycji finansowej Spółki.

Wynagrodzenia członków Zarządu oraz RN były wypłacane w prawidłowej wysokości.

IV. Uwagi i wnioski

W związku ze stwierdzonymi nieprawidłowościami, Najwyższa Izba Kontroli, na podstawie art. 53 ust. 1 pkt 5 ustawy o NIK, wnosi o podjęcie działań w celu zapewnienia:

- | | |
|---------|---|
| Wnioski | <ol style="list-style-type: none">1. przystępowanie do kontraktów i ich realizacja zgodnie z zasadami efektywnego gospodarowania środkami,2. terminowej realizacji zamówień,3. wdrożenia systemu ERP z wszystkimi zaplanowanymi funkcjonalnościami,4. kontynuowania działań mających na celu doprowadzenie do realizacji roszczenia o zapłatę trzeciej transzy ceny nieruchomości Pentagon,5. korzystania z usług firm zewnętrznych zgodnie z zasadami efektywnego gospodarowania środkami,6. nieponoszenia kosztów prowadzenia działalności innych podmiotów. |
|---------|---|

¹⁵⁴ Dalej: PR.

Uwagi NIK nie formułuje uwag.

V. Pozostałe informacje i pouczenia

Wystąpienie pokontrolne sporządzono w postaci elektronicznej z użyciem kwalifikowanych podpisów elektronicznych.

Prawo zgłoszenia
zastrzeżeń

Zgodnie z art. 54 ustawy o NIK kierownikowi jednostki kontrolowanej przysługuje prawo zgłoszenia na piśmie umotywowanych zastrzeżeń do wystąpienia pokontrolnego, w terminie 21 dni od dnia jego przekazania. Zastrzeżenia zgłasza się do dyrektora Delegatury w Poznaniu. Prawo zgłaszania zastrzeżeń, zgodnie z art. 61b ust. 2 ustawy o NIK, nie przysługuje do wystąpienia pokontrolnego zmienionego zgodnie z treścią uchwały w sprawie zastrzeżeń.

Obowiązek
poinformowania
NIK o sposobie
wykonania
wniosków

Zgodnie z art. 62 ustawy o NIK należy poinformować Najwyższą Izbę Kontroli, w terminie 21 od otrzymania wystąpienia pokontrolnego, o sposobie wykorzystania uwag i wykonania wniosków pokontrolnych oraz o podjętych działaniach lub przyczynach niepodjęcia tych działań.

W przypadku wniesienia zastrzeżeń do wystąpienia pokontrolnego, termin przedstawienia informacji liczy się od dnia otrzymania uchwały o oddaleniu zastrzeżeń w całości lub zmienionego wystąpienia pokontrolnego.

Poznań, 28 lutego 2025 r.

Najwyższa Izba Kontroli

Delegatura w Poznaniu

Dyrektor

Karolina Wirszyc-Sitkowska

/.../

Kontrolerzy

Aleksandra Koszarek

Specjalista kontroli państwowej

/.../

Ewa Kruszyńska

Główny specjalista kontroli państwowej

/.../

Joanna Piasecka-Girguś

Główny specjalista kontroli państwowej

/.../

Zgodnie z art. 35c ust. 3 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli¹⁵⁵ dokonano sprostowania oczywistych omyłek pisarskich w tekście wystąpienia pokontrolnego poprzez wykreślenie zbędnego przyimka „w” w drugim wierszu od dołu na str. 37 oraz usunięcia następującego fragmentu w ostatnim wierszu na str. 37 i dwóch pierwszych wierszach na str. 38:

¹⁵⁵ Dz.U. z 2022 r., poz. 623

„wyższa niż określona w operacie wykonanym . Ustalona cena sprzedaży wyniosła 87,2 mln zł i była o 5,5 mln zł niż w operacie szacunkowym wykonanym na zlecenie Spółki i”

i zastąpienie fragmentem:

„niż w operacie szacunkowym wykonanym na zlecenie”

26 maja 2025 r.

Zmian w wystąpieniu pokontrolnym dokonała
Karolina Wirszyc-Sitkowska
Dyrektor Delegatury NIK w Poznaniu
/podpisano elektronicznie/