

Nierównowaga

Równość wobec prawa nie oznacza, że każdy otrzymuje identyczne uprawnienia, obowiązki i narzędzia ochronne. W teorii różnicowanie sytuacji prawnej może być całkowicie uzasadnione: pracownik nie jest przedsiębiorcą, przedsiębiorca nie jest konsumentem (upraszczam, wszyscy jesteśmy konsumentami), a konsument nie prowadzi organizacji zatrudniającej ludzi i uczestniczącej w rozbudowanych łańcuchach dostaw. Problem pojawia się jednak wtedy, gdy ten sam człowiek, mierzący się z tym samym ekonomicznym problemem, jest traktowany diametralnie odmiennie wyłącznie dlatego, że uzyskuje dochód na podstawie innej umowy albo w chwili powstania kryzysu posiada określony wpis w rejestrze.

Nie będę w tym artykule porównywał postępowania gospodarczego ze zwykłym postępowaniem cywilnym. Nie chodzi mi o terminy przedstawiania twierdzeń i dowodów, bardziej rozbudowane wymogi formalne, umowy dowodowe ani założenie, że przedsiębiorca powinien wykazywać się większym profesjonalizmem przed sądem. Nie analizuję zatem sytuacji procesowej sensu stricto. Nie chodzi mi też o kwestie fiskalne i odwieczny spór kto więcej odprowadza podatków. Interesuje mnie nierównowaga dużo bardziej namacalna: ile pieniędzy państwo pozostawia człowiekowi na życie, jak szybko pozwala mu zatrzymać egzekucje, czy umożliwia mu wybór specjalisty prowadzącego postępowanie oraz ile trzeba zapłacić, aby w ogóle uzyskać dostęp do procedury oddłużeniowej.

Co ciekawe, wynik tego porównania nie jest jednostronny. W jednym przypadku ustawodawca wyraźnie chroni osobę nieprowadzącą działalności gospodarczej, pozostawiając przedsiębiorcę z ochroną warunkową i mniej przewidywalną. W innym to przedsiębiorca otrzymuje wyjątkowo skuteczne narzędzie, którego konsument może mu tylko pozazdrościć. Gdy zaś dochodzimy do upadłości, różnica przestaje być liczona w niuansach prawnych, a zaczyna być liczona w dziesiątkach i setkach tysięcy złotych.

Ten sam człowiek, ten sam dochód, inna ochrona

Wyobraźmy sobie dwie osoby wykonujące właściwie taką samą pracę. Pierwsza jest zatrudniona na podstawie umowy o pracę. Codziennie pojawia się w biurze albo pracuje zdalnie, wykonuje zadania na rzecz jednego pracodawcy i pod koniec miesiąca otrzymuje wynagrodzenie. Druga osoba realizuje podobne obowiązki na rzecz jednego dominującego kontrahenta, ale prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą i raz w miesiącu wystawia fakturę. Obie z otrzymanych środków płacą czynsz, ratę kredytu, rachunki i koszty utrzymania rodziny. Ekonomiczna funkcja dochodu jest więc taka sama. Zmienia się jednak jego prawna etykieta.

W razie egzekucji należności innych niż alimentacyjne z wynagrodzenia pracownika można co do zasady potrącić najwyżej połowę wynagrodzenia. Jednocześnie kwota odpowiadająca minimalnemu wynagrodzeniu za pracę, po dokonaniu ustawowych odliczeń, pozostaje wolna od zajęcia. W 2026 r. minimalne wynagrodzenie wynosi 4806 zł brutto. Ochrona pracownika wynika bezpośrednio z Kodeksu pracy i jest automatycznie powiązana z charakterem otrzymywanego świadczenia. Pracownik nie musi wykazywać komornikowi, że pieniądze są potrzebne do jego utrzymania. Ustawodawca założył to z góry, sytuacja jest klarowna.

W przypadku osoby samozatrudnionej sytuacja nie jest aż tak prosta. Nie można powiedzieć, że przedsiębiorca zawsze pozostaje całkowicie pozbawiony ochrony. Kodeks postępowania

cywilnego nakazuje stosować ograniczenia przewidziane dla wynagrodzenia za pracę również do świadczeń powtarzających się, których celem jest zapewnienie utrzymania albo które stanowią jedyne źródło dochodu dłużnika będącego osobą fizyczną. Może to objąć również okresowe wynagrodzenie otrzymywane przez samozatrudnionego, zwłaszcza gdy współpracuje on stale z jednym kontrahentem i jest to jego jedyne źródło utrzymania.

Różnica polega jednak na tym, że pracownik otrzymuje ochronę przypisaną ustawowo do wynagrodzenia, natomiast przedsiębiorca musi wykazać, że jego konkretne należności spełniają ustawowe przesłanki. Powinien udowodnić ich powtarzalność, funkcję alimentacyjną albo to, że stanowią jego jedyne źródło dochodu. Jeżeli posiada kilku kontrahentów, faktury są wystawiane nieregularnie, a osiągnięte kwoty różnią się w kolejnych miesiącach, ocena może stać się znacznie mniej oczywista. Przedsiębiorca może zatem ostatecznie uzyskać ochronę zbliżoną do pracownika, ale nie zawsze otrzymuje ją natychmiast i bezspornie.

Dodatkowo warto sobie zadać pytanie: dlaczego podobny mechanizm nie znajduje zastosowania dla standardowego prowadzenia działalności gospodarczej? Czy prowadząc JDG, szczególnie drobną, na przykład sklep albo świadcząc usługi IT na rzecz różnych podmiotów, spełniam nagle magiczne kryteria, które skutkują odebraniem mi środków na minimum egzystencji dla siebie i rodziny?

To rozróżnienie ma znaczenie większe, niż wynikałoby z samej wysokości zajęcia. Wynagrodzenie pracownika jest w uproszczeniu jego dochodem przeznaczonym do konsumpcji i utrzymania. Wpływ na rachunek przedsiębiorcy jest przychodem, z którego trzeba jeszcze pokryć podatek, składki, księgowość, materiały, paliwo, podwykonawców, czynsz za lokal i inne koszty niezbędne do dalszego świadczenia usług. Zajęcie całej należności od kontrahenta może zatem pozbawić samozatrudnionego nie tylko środków potrzebnych do życia, lecz także możliwości wykonania następnego zlecenia i uzyskania kolejnego przychodu.

Powstaje więc paradoks. Osoba wykonująca pracę w ramach etatu jest chroniona dlatego, że ustawodawca rozpoznaje egzystencjalną funkcję jej wynagrodzenia. Osoba wykonująca podobną pracę w ramach działalności gospodarczej może dopiero przekonywać organ egzekucyjny, że wystawiana co miesiąc faktura pełni dokładnie tę samą funkcję. Często zaś w ogóle nie ma podstawy prawnej do żądania ograniczenia egzekucji. Jeden dokument nazywa się listą płac, drugi fakturą VAT. Za obydwa trzeba kupić chleb.

W tym zestawieniu przedsiębiorca znajduje się w sytuacji gorszej. Prawo zakłada, że pracownik wymaga ochrony. Przedsiębiorca musi wykazać, że mimo posiadania numeru NIP również jest człowiekiem, który potrzebuje środków na utrzymanie.

Przedsiębiorca może działać niemal natychmiast

Nierównowaga odwraca się, kiedy problemy finansowe osiągają skalę wymagającą całociowego porozumienia z wierzycielami. Wówczas przedsiębiorca otrzymuje narzędzie wyjątkowo silne: postępowanie o zatwierdzenie układu. Nie jest to zwykła ugoda z jednym wierzycielem, lecz procedura pozwalająca odnieść się jednocześnie do znacznej części zadłużenia i stworzyć nowy model jego spłaty.

Przedsiębiorca wybiera doradcę restrukturyzacyjnego, zawiera z nim umowę o sprawowanie nadzoru nad przebiegiem postępowania i wspólnie przygotowuje propozycje układowe, plan restrukturyzacyjny oraz spisy wierzytelności. Po sporządzeniu wymaganej dokumentacji nadzorca układu może dokonać obwieszczenia o ustaleniu dnia układowego. Postępowanie na tym etapie nie jest otwierane postanowieniem sądu. Ustawa wprost zakłada samodzielne zbieranie głosów wierzycieli przez dłużnika, bez udziału sądu w początkowej fazie procedury, a nadzorca układu jest wybierany przez samego przedsiębiorcę.

Oczywiście sformułowanie, że ochronę można uzyskać „z dnia na dzień”, nie powinno być rozumiane dosłownie jako możliwość dokonania obwieszczenia bez wcześniejszego ustalenia sytuacji przedsiębiorstwa. Profesjonalny nadzorca musi otrzymać dane księgowe, ustalić strukturę zadłużenia, przygotować spisy wierzytelności i ocenić, czy istnieją realne podstawy do zawarcia oraz wykonania układu. Jeżeli jednak przedsiębiorca posiada uporządkowaną dokumentację i działa odpowiednio wcześnie, przygotowanie procedury może być mierzone w dniach albo tygodniach, a nie w miesiącach oczekiwania na pierwsze postanowienie sądu.

Skutki obwieszczenia są poważne. Postępowania egzekucyjne dotyczące wierzytelności objętych układem podlegają ustawowej ochronie, a wszczynanie nowych egzekucji w zakresie objętym działaniem przepisów restrukturyzacyjnych jest niedopuszczalne. Ochronie też podlegają podstawowe dla funkcjonowania firmy umowy. Przedsiębiorca otrzymuje zatem przestrzeń potrzebną do negocjowania z wierzycielami, odbudowania płynności i przeprojektowania działalności. Nie musi najpierw czekać, aż sąd znajdzie czas na analizę wniosku i wydanie orzeczenia otwierającego postępowanie.

To rozwiązanie ma gospodarcze uzasadnienie. Działające przedsiębiorstwo tworzy miejsca pracy, płaci podatki, kupuje towary i usługi, generuje przychody swoich kontrahentów oraz realizuje umowy z klientami. Egzekucja z rachunku bankowego albo kluczowej maszyny może doprowadzić do paraliżu, który zaszkodzi nie tylko dłużnikowi, ale także jego pracownikom i wierzycielom. Prawo pozwala więc przedsiębiorcy szybko nacisnąć hamulec awaryjny, zanim rozpędzone postępowania egzekucyjne zniszczą wartość funkcjonującej organizacji.

Konsument również może próbować zawrzeć układ z wierzycielami, lecz jego pozycja jest zupełnie inna. Osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej musi wystąpić do sądu upadłościowego o otwarcie postępowania o zawarcie układu na zgromadzeniu wierzycieli. Sąd bada, czy możliwości zarobkowe i sytuacja zawodowa dłużnika wskazują na zdolność pokrycia kosztów postępowania oraz zawarcia i wykonania układu. Dopiero pozytywne rozstrzygnięcie otwiera procedurę.

Konsument nie może więc zawrzeć umowy z wybranym przez siebie doradcą i doprowadzić do obwieszczenia wywołującego skutki ochronne jeszcze przed pierwszą decyzją sądu. Nadzorcę sądowego powołuje sąd, a nie dłużnik. Nawet gdy konsument korzysta wcześniej z pomocy wybranego pełnomocnika albo doradcy i zasugerował podmiot do dalszego procedowania sprawy to nie ma gwarancji, że właśnie ta osoba zostanie wyznaczona do pełnienia funkcji w postępowaniu. Przedsiębiorca może wybierać eksperta według jego doświadczenia, specjalizacji, znajomości branży i sposobu prowadzenia negocjacji. Konsument może co najwyżej przedstawić swoją sytuację sądowi i oczekiwać na decyzję.

Różnica czasowa ma zasadnicze znaczenie. Do momentu wydania przez sąd postanowienia konsument nie uzyskuje ochrony odpowiadającej skutkom obwieszczenia w postępowaniu o zatwierdzenie układu. W obciążonym sądzie oczekiwanie na rozpoznanie sprawy może trwać miesiącami, a egzekucje i zajęcia nie muszą w tym czasie cierpliwie czekać. Przedsiębiorca ma procedurę pozwalającą najpierw stworzyć ochronę, a następnie przekonywać wierzycieli do układu. Konsument najpierw musi przekonać sąd, aby w ogóle uzyskać możliwość rozpoczęcia takiej procedury.

Co więcej, wraz z wnioskiem o otwarcie konsumenckiego postępowania układowego dłużnik musi uiścić zaliczkę odpowiadającą przeciętnemu miesięcznemu wynagrodzeniu w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w trzecim kwartale poprzedniego roku. W 2026 r. oznacza to kwotę 8851,42 zł. Postępowanie mające stanowić alternatywę dla upadłości konsumenckiej jest więc dostępne przede wszystkim dla osoby, która mimo niewypłacalności nadal dysponuje dochodem pozwalającym sfinansować procedurę i następnie wykonywać układ. Musi się jednak liczyć z nakładem na pełnomocnika, opłatami sądowymi i czasem, a może być to trudne do uzyskania w warunkach kryzysowych, kiedy decyzje należy podejmować natychmiast.

W tym zestawieniu przedsiębiorca znajduje się w sytuacji lepszej. Może samodzielnie wybrać nadzorcę, przygotować z nim procedurę, stosunkowo szybko uzyskać ochronę i rozpocząć zbieranie głosów. Konsument, nawet jeżeli posiada stabilny dochód i realny plan spłaty, musi wejść na drogę postępowania sądowego. Ustawodawca chroni przedsiębiorstwo jako organizację szybciej, niż chroni człowieka próbującego samodzielnie uporządkować swoje zadłużenie.

Upadłość za 100.000 zł albo za 30 zł

Najbardziej spektakularna nierównowaga pojawia się jednak wtedy, gdy kryzys jest już tak głęboki, że układ nie jest możliwy i konieczne staje się ogłoszenie upadłości.

Dłużnik będący przedsiębiorcą, który składa wniosek o ogłoszenie własnej upadłości, musi uiścić opłatę sądową w wysokości 1000 zł. To jednak dopiero początek. Prawo upadłościowe nakazuje wnioskodawcy wpłacić również zaliczkę na wydatki postępowania w wysokości jednokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w trzecim kwartale poprzedniego roku. W 2026 r. zaliczka wynosi 8851,42 zł. Łącznie samo wniesienie prawidłowo opłaconego wniosku wymaga zatem wyłożenia 9851,42 zł, bez uwzględnienia kosztu przygotowania dokumentacji, pomocy prawnej, wycen albo obsługi księgowej. Sąd może ponadto zażądać dodatkowej zaliczki przewyższającej kwotę podstawową, jeżeli wymagają tego przewidywane wydatki.

Dziesięć tysięcy złotych nie wystarczy jednak, aby rzeczywiście przeprowadzić upadłość przedsiębiorcy od początku do końca. Jest to jedynie koszt wejścia do postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości. Sama upadłość wymaga finansowania pracy syndyka, księgowości, zabezpieczenia i przechowywania majątku, korespondencji, wycen, ogłoszeń, archiwizacji dokumentacji, kosztów pracowniczych, obsługi sporów i likwidacji poszczególnych składników masy.

W branży insolwencyjnej mówi się, że przeprowadzenie nawet stosunkowo prostej upadłości przedsiębiorcy wymaga w praktyce majątku pozwalającego pokryć przynajmniej dalsze 100 000 zł kosztów. Nie jest to stawka wynikająca z ustawy ani uniwersalny cennik. Upadłość niewielkiej

działalności bez pracowników i nieruchomości będzie wyglądać inaczej niż upadłość spółki posiadającej zakład produkcyjny, setki wierzycieli i kilkadziesiąt postępowań sądowych. Kwota ta dobrze pokazuje jednak skalę problemu: przedsiębiorca, który chce formalnie zakończyć działalność poprzez upadłość, musi posiadać majątek wystarczający do sfinansowania własnej likwidacji. Część z tego majątku powinna mieć charakter płynny, aby umożliwić syndykowi podejmowanie pierwszych działań w sprawie.

Jeżeli majątek niewypłacalnego przedsiębiorcy nie wystarcza na pokrycie kosztów postępowania albo wystarcza wyłącznie na te koszty, sąd co do zasady oddala wniosek o ogłoszenie upadłości. Prawo przewiduje wyjątki, między innymi gdy można uprawdopodobnić istnienie czynności bezskutecznych, których zakwestionowanie pozwoli odzyskać majątek, ale podstawowa reguła pozostaje czytelna: nie ma środków na postępowanie, nie ma upadłości przedsiębiorcy.

To rozwiązanie ma racjonalne uzasadnienie. Syndyk, biegli, księgowi, archiwa i dostawcy usług nie mogą pracować bez wynagrodzenia. Postępowanie nie powinno również generować wydatków publicznych, jeżeli z góry wiadomo, że nie doprowadzi nawet do pokrycia własnych kosztów. Z perspektywy systemowej argument jest zrozumiały. Z perspektywy członka zarządu albo przedsiębiorcy sytuacja wygląda jednak osobliwie: prawo nakłada obowiązek odpowiednio wczesnego złożenia wniosku o upadłość, ale może odmówić jej ogłoszenia, ponieważ w przedsiębiorstwie pozostało już zbyt mało pieniędzy.

Tymczasem osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej płaci od wniosku o ogłoszenie upadłości opłatę podstawową w wysokości 30 zł. Nie musi wpłacać zaliczki wynoszącej 8851,42 zł. Brak majątku nie stanowi przeszkody do prowadzenia postępowania, ponieważ jeżeli majątek konsumenta nie wystarcza na pokrycie kosztów albo w masie brakuje płynnych środków, koszty tymczasowo pokrywa Skarb Państwa.

Sąd nadal musi oczywiście ustalić, czy dłużnik jest niewypłacalny, czy podlega polskiej jurysdykcji i czy wniosek spełnia wymagania formalne. Nie można zatem powiedzieć, że każdy prawidłowo podpisany formularz automatycznie prowadzi do upadłości. Jeżeli jednak niewypłacalność konsumenta zostanie stwierdzona i nie występują przeszkody proceduralne, brak pieniędzy na sfinansowanie postępowania nie pozwala oddalić wniosku na zasadach stosowanych wobec przedsiębiorców. Ocena winy dłużnika w doprowadzeniu do niewypłacalności została zasadniczo przesunięta na dalszy etap, związany z planem spłaty i oddłużeniem, a nie samym otwarciem postępowania.

Konsument może więc nie posiadać żadnego wartościowego majątku, zapłacić 30 zł i uzyskać dostęp do procedury, której koszty zostaną początkowo sfinansowane przez państwo. Przedsiębiorca musi zapłacić niemal 10 000 zł już na etapie wniosku, a następnie wykazać, że jego majątek pozwoli pokryć znacznie większe koszty całego postępowania. Jeżeli tego majątku nie ma, może być zbyt biedny, aby upaść jako przedsiębiorca. Stąd też tak dużo JDG zamyka się przed ogłoszeniem upadłości i zasilą statystyki upadłości konsumenckich.

Kogo właściwie chronimy?

Trzy przedstawione zestawienia prowadzą do nieoczywistego obrazu. Przy egzekucji bieżącego dochodu ustawodawca silniej chroni pracownika. Uznaje, że wynagrodzenie ma funkcję egzystencjalną i nie może zostać zajęte w całości. Samozatrudniony może korzystać z podobnych

ograniczeń, ale jego ochrona jest bardziej warunkowa i zależy od wykazania charakteru otrzymywanych świadczeń. „Standardowy” przedsiębiorca nie ma ochrony już żadnej.

Gdy pojawia się szansa na uratowanie działalności, przewagę uzyskuje przedsiębiorca. Może sam wybrać nadzorcę układu, przygotować z nim postępowanie o zatwierdzenie układu i uzyskać ochronę bez czekania na postanowienie otwierające procedurę. Konsument musi złożyć wniosek do sądu, wyłożyć istotną zaliczkę, wykazać zdolność do wykonania układu i zaakceptować nadzorcę powołanego przez sąd.

Gdy ratowanie przestaje być możliwe i pozostaje upadłość, sytuacja ponownie się odwraca. Konsument otrzymuje tani i szeroko dostępny mechanizm oddłużeniowy. Przedsiębiorca może natomiast odkryć, że nie tylko zabrakło mu pieniędzy na spłatę wierzycieli, ale zabrakło mu również pieniędzy na przeprowadzenie własnej upadłości.

Każde z tych rozwiązań można osobno uzasadnić. Pracownik wymaga ochrony socjalnej. Przedsiębiorstwo trzeba ratować szybko, ponieważ jego upadek dotyka wielu uczestników rynku. Koszty gospodarczej upadłości nie powinny bez ograniczeń obciążać państwa. Konsument powinien zaś otrzymać drugą szansę nawet wtedy, gdy nie posiada majątku.

Dopiero po zestawieniu tych regulacji widać jednak brak spójnej odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy prawo chroni człowieka, źródło jego dochodu, przedsiębiorstwo, wierzycieli, czy budżet państwa? W zależności od etapu kryzysu oraz formalnego statusu dłużnika priorytet zmienia się niemal całkowicie.

Być może ustawodawca powinien poważniej zastanowić się nad uproszczonym postępowaniem układowym dla konsumentów, pozwalającym uzyskać szybką ochronę przy udziale wybranego doradcy, a nie dopiero po rozpoznaniu wniosku przez sąd. Być może należałoby również stworzyć bardziej jednoznaczną ochronę dochodów przedsiębiorców prowadzących biznes w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Wreszcie warto dyskutować o mechanizmie finansowania upadłości małych przedsiębiorstw, których majątek nie wystarcza na koszty procedury, ale których uporządkowana likwidacja leży w interesie wierzycieli i bezpieczeństwa obrotu.

Nie chodzi o to, aby przedsiębiorcę zawsze traktować jak konsumenta ani aby konsument otrzymał wszystkie narzędzia stworzone dla biznesu. Chodzi o to, aby całościowy system prawa, w tym insolwencyjnego, kierował się spójną i przewidywalną logiką, której zdawałoby się, że obecnie brakuje.

Bo kryzys finansowy nie sprawdza wpisu w CEIDG, zanim pozbawi człowieka płynności. Prawo robi to za każdym razem.

adw. Mateusz Jabłoński

kwalfikowany doradca restrukturyzacyjny