

Rozdział 8. Instrumenty prawne przewidziane dla podmiotów gospodarczych zagrożonych niewypłacalnością

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-268-9/8>



Filip Remlein
filip.remlein@wp.pl

Legal instruments available to business entities at risk of insolvency

The survival and development of an enterprise are measured not only by the profits achieved but also by its solvency. Key factors that pose a threat to an enterprise's ability to continue its operations may arise from internal decisions made within the organization or external circumstances over which the enterprise has limited or no influence.

The purpose of this chapter is to discuss legal instruments aimed at supporting business entities at risk of insolvency. This chapter presents both extrajudicial and judicial instruments for resolving a debtor's financial crisis. Extrajudicial proceedings include a number of activities that can help the company regain financial stability and avoid legal proceedings. The advantages include lower costs and a shorter time to solve the problem. In addition, in the case of extrajudicial solutions, entrepreneurs have more control over the company and they are the ones who make decisions regarding its operations. It is also important that extrajudicial solutions are usually more discreet and can help protect the company's reputation. On the other hand, the disadvantages of extrajudicial proceedings include the lack of a formal framework and legal security, which can lead to misunderstandings or the lack of effective enforcement of the agreed terms. In addition, the lack of a clearly defined procedure can lead to ambiguity and a chaotic course of the process of improving the company's financial situation, which in turn can result in a lack of expected results. Further considerations focus on the restructuring process as an effective tool enabling enterprises to overcome financial crises. Restructuring facilitates the renegotiation of obligations, cost reductions, and improved liquidity, often in collaboration with creditors. This approach allows businesses to regain stability, avoid bankruptcy, and enhance their prospects for continued operation.

Sugerowane cytowanie

Remlein, F. (2025). Instrumenty prawne przewidziane dla podmiotów gospodarczych zagrożonych niewypłacalnością. W: S. Narojczyk, D. Nowak, F. Remlein i K. Romanchuk, *Przedsiębiorstwa w erze globalnych kryzysów i przemian technologicznych. Aspekty ekonomiczne, społeczne i prawne* (s. 161–193). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-268-9/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

The concluding section of the chapter is dedicated to bankruptcy, understood as a final legal remedy. This formal process protects creditors' interests by enabling them to recover at least a portion of their claims through the liquidation of the debtor's assets.

Keywords: legal instruments, risk of insolvency, extrajudicial proceedings, judicial proceedings, restructuring, legal protection, bankruptcy proceedings.

Wprowadzenie

Miarą przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa jest nie tylko osiągnięty zysk, lecz także zdolność do wypłacalności. Przedsiębiorstwo może być rentowne, a mimo to borykać się z poważnymi problemami finansowymi. Opóźnienia w regulowaniu zobowiązań prowadzą do narastania długów i ich „przerzucania” na kolejnych kontrahentów, co w wielu przypadkach może skutkować upadłością przedsiębiorstwa. Problemy przedsiębiorstw z wypłacalnością nasilają się w okresach kryzysu i spowolnienia gospodarczego, a ich przyczyny mogą mieć zarówno charakter zewnętrzny, jak i wewnętrzny. Obecnie w Polsce do głównych czynników zewnętrznych zalicza się skutki gospodarcze pandemii COVID-19, konflikt zbrojny w Ukrainie, wahania na rynkach surowców (zwłaszcza energii) oraz niedawne powodzie w południowo-zachodniej części kraju.

Celem niniejszego rozdziału jest omówienie instrumentów prawnych służących podmiotom gospodarczym zagrożonym niewypłacalnością. W pierwszej kolejności przedstawiono pozasądowe możliwości wyprowadzenia dłużnika z kryzysu. Obejmują one szereg działań, które mogą pomóc przedsiębiorstwu w odzyskaniu stabilności finansowej i uniknięciu postępowania sądowego. Takie rozwiązania są często preferowane, gdyż pozwalają na szybkie działanie i uniknięcie kosztów związanych z procesem sądowym.

W dalszej części rozważań omówiono proces restrukturyzacji jako skuteczne narzędzie umożliwiające przedsiębiorstwu wyjście z kryzysu finansowego. Pozwala ono na renegotjację zobowiązań, redukcję kosztów oraz poprawę płynności, często przy współpracy z wierzycielami. Dzięki temu przedsiębiorstwo może odzyskać stabilność i uniknąć upadłości, zwiększając swoje szanse na dalsze funkcjonowanie. Końcowa część rozdziału została poświęcona upadłości rozumianej jako ostateczny środek ochrony prawnej. Jest to formalny proces zabezpieczający interesy wierzycieli, umożliwiający im odzyskanie przynajmniej części należności poprzez sprzedaż majątku dłużnika.

8.1. Pozasądowe możliwości wyprowadzenia dłużnika z kryzysu

W erze nieustannych przemian przedsiębiorstwa muszą być gotowe do ciągłego doskonalenia swoich procesów, produktów i usług, aby utrzymać przewagę konkurencyjną. Te, które potrafią skutecznie zarządzać zmianami i wykorzystywać nowe możliwości, będą miały większe szanse na sukces w długim terminie. Natomiast brak umiejętności dostosowywania się do nowych warunków panujących na rynku może być przyczyną poważnych kryzysów, zagrażających nie tylko rozwojowi, lecz także zachowaniu przedsiębiorstwa (Mączyńska, 2009, s. 23). Podstawowe czynniki stanowiące zagrożenie dla zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działania mogą wynikać zarówno z wewnętrznych decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwo, jak i z zewnętrznych czynników, na które przedsiębiorstwo ma ograniczony wpływ lub nie ma go w ogóle. W literaturze przedmiotu jako czynniki zewnętrzne wymieniane są między innymi (Hołda i Strojny, 2019; Kumor, 2016; Missala, 2020; Rogowski, 2015; Stabryła, 2010; Szczepankiewicz, 2013):

- sytuacja w danej branży lub sektorze,
- zmiany w prawie,
- wprowadzone obostrzenia (na przykład w czasie pandemii COVID-19),
- utrata głównych klientów,
- utrata udziałów w rynku zbytu,
- problemy z dostępem do surowców,
- zmniejszenie zapotrzebowania na produkty / usługi przedsiębiorstwa,
- wycofanie się banków i innych pożyczkodawców z dalszego finansowania.

Natomiast wewnętrzne czynniki, które mają wpływ na zdolność przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności, to między innymi (Hołda i Strojny, 2019; Kumor, 2016; Missala, 2020; Rogowski, 2015; Stabryła, 2010; Szczepankiewicz, 2013):

- utrata płynności finansowej,
- pogarszające się wartości kluczowych wskaźników finansowych,
- brak środków na inwestycje lub sfinansowanie prac rozwojowych,
- niewłaściwa strategia biznesowa,
- niewłaściwie dopasowana skala działalności przedsiębiorstwa do jego potencjału lub zdolności,
- nieuczciwe praktyki wewnątrz przedsiębiorstwa,
- niewłaściwe osoby w gronie zarządzających przedsiębiorstwem,
- problem z kontrolą wewnętrzną,
- utrata pracowników posiadających niezbędne umiejętności i doświadczenie,
- konflikty wewnątrz przedsiębiorstwa.

Rozróżnienie czynników wewnętrznych i zewnętrznych pomaga zidentyfikować obszary, na które przedsiębiorstwo ma wpływ, oraz określić, które problemy mogą wymagać bardziej intensywnych działań naprawczych. Identyfikacja tych czynników i zarządzanie nimi stanowią kluczową część strategii zarządzania ryzykiem i planowania strategicznego całego przedsiębiorstwa. Obejmuje to zarówno dostosowywanie działań wewnętrznych, jak i odpowiednie monitorowanie oraz reakcję na zmiany w otoczeniu zewnętrznym. Dokonywanie zmian w zarządzaniu ma na celu adaptację i przystosowania się do zmieniających się warunków rynkowych, technologicznych czy społecznych. Przedsiębiorcy, którzy potrafią efektywnie zarządzać zmianami, mają większe szanse na przetrwanie i rozwój nawet w trudnych okresach, takich jak kryzysy.

Jednym z istotnych dylematów przedsiębiorstw, szczególnie w obecnych czasach, są problemy finansowe, związane z zadłużeniem przedsiębiorstw i brakiem środków na ich spłatę (Ratajczak, 2023). W celu uniknięcia upadłości i kontynuowania działalności, przedsiębiorstwo może – i powinno w pierwszej kolejności – zastosować pozasądowe metody rozwiązywania problemów finansowych. Do najbardziej popularnych zalicza się:

- negocjacje z wierzycielami,
- doradztwo finansowe i zarządzanie kryzysowe,
- programy wsparcia finansowego,
- sprzedaż aktywów,
- restrukturyzację (finansową).

Negocjacje z wierzycielami (renegocjacja warunków) mogą skutkować zmianą warunków spłaty długu, na przykład wydłużeniem terminu płatności, obniżeniem wysokości oprocentowania, a niekiedy nawet częściowym umorzeniem długu. Bezpośrednie porozumienie z wierzycielem może również przyczynić się do podpisania ugody pomiędzy stronami, a w rezultacie doprowadzić do odroczenia terminu płatności, zawieszenia spłaty na określony czas lub częściowego umorzenia długu (Nita i in., 2017).

Doradztwo finansowe i zarządzanie kryzysowe polega na pomocy osoby z zewnątrz przedsiębiorstwa (doradcy finansowego) w celu oceny sytuacji finansowej dłużnika oraz opracowania kompleksowego planu naprawczego i wdrożenie go w życie. W ramach planu naprawczego należy uwzględnić zarówno krótkoterminowe, jak i długoterminowe działania mające na celu poprawę sytuacji finansowej dłużnika. W szczególności działania naprawcze powinny dotyczyć redukcji kosztów, optymalizacji procesów operacyjnych i zwiększenia efektywności działalności.

Programy wsparcia finansowego obejmują kierowane dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej dotacje, subwencje oraz pożyczki

preferencyjne. Takiego wsparcia finansowego udzielają instytucje rządowe, organizacje non profit, zarówno krajowe, jak i międzynarodowe (Kluza i Kluza, 2021).

Sprzedaż aktywów jest stosunkowo prostym, aczkolwiek nie zawsze możliwym do realizacji sposobem pozyskania środków pieniężnych. Po pierwsze przedsiębiorstwo powinno rozważać sprzedaż niepotrzebnych składników majątkowych a najczęściej posiadane aktywa są użytkowane. Po drugie nie jest łatwo znaleźć nabywcę konkretnego składnika majątkowego w krótkim czasie. Wreszcie po trzecie – często w sytuacji „wyższej konieczności” uzyskuje się cenę nie do końca satysfakcjonującą sprzedającego. Alternatywnym rozwiązaniem może być leaseback (Kazakova i Dun, 2014), czyli sprzedaż składnika majątkowego, a następnie jego wynajęcie od nowego właściciela. Z jednej strony sprzedający uzyskuje środki pieniężne, z drugiej zaś – zobowiązany jest płacić czynsz za wynajem.

Restrukturyzacja finansowa to proces reorganizacji finansowej przedsiębiorstwa w celu poprawy jego kondycji finansowej, zmniejszenia zadłużenia oraz uniknięcia upadłości. Proces ten może obejmować różnorodne działania, w zależności od specyficznych potrzeb i sytuacji przedsiębiorstwa (Mesjasz i Mesjasz, 2017). W przypadku restrukturyzacji (zob. podrozdział 8.2) przedsiębiorstwa zadłużonego możliwe jest wprowadzenie:

- konsolidacji zadłużenia poprzez połączenie różnych zobowiązań finansowych w jeden większy dług z niższym oprocentowaniem, co może zmniejszyć miesięczne obciążenia i ułatwić zarządzanie długiem,
- zmiany struktury finansowania poprzez przekształcanie krótkoterminowych zobowiązań w długoterminowe, dzięki czemu przedsiębiorstwo zyskuje więcej czasu na osiągnięcie stabilizacji swoich finansów.

Przedstawione pozasądowe metody wyprowadzenia przedsiębiorstwa z kryzysu finansowego mają wiele zalet w porównaniu z formalnymi procedurami sądowymi. Postępowania sądowe są zazwyczaj kosztowne ze względu na opłaty sądowe, koszty prawne i czas zaangażowania różnych specjalistów. Pozasądowe metody mogą znacznie obniżyć te koszty, co w przypadku przedsiębiorstwa zadłużonego nie jest bez znaczenia. Druga istotna kwestia to czas rozwiązania problemu. Procesy sądowe mogą trwać miesiące, a nawet lata. Pozasądowe rozwiązania, takie jak negocjacje, trwają zdecydowanie krócej, co pozwala na szybsze ustabilizowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ponadto w przypadku zastosowania pozasądowych rozwiązań przedsiębiorcy mają większą kontrolę nad przedsiębiorstwem i to oni podejmują decyzje dotyczące jego działalności. W przypadku postępowania sądowego wiele decyzji może zostać narzuconych przez sąd lub syndyka. Dodatkowo należy pamiętać, że postępowania sądowe są często publiczne i mogą negatywnie wpłynąć na wizerunek firmy.

Z kolei rozwiązania pozasądowe są zazwyczaj bardziej dyskretne i mogą pomóc w ochronie reputacji przedsiębiorstwa. Należy również zauważyć, że wczesne wdrożenie pozasądowych metod restrukturyzacji może zapobiec pogłębianiu się problemów finansowych i operacyjnych, zwiększając szanse na skuteczne wyjście z kryzysu.

Chociaż pozasądowe rozwiązania wsparcia dłużnika mają wiele zalet, są również obciążone pewnymi wadami i ryzykiem związanym z ich stosowaniem. Postępowanie sądowe oferuje formalne ramy i zabezpieczenia prawne, które mogą chronić zarówno przedsiębiorstwo, jak i jego wierzycieli. W przypadku negocjacji pozasądowych brak takich ram może prowadzić do nieporozumień lub braku skutecznego egzekwowania uzgodnionych warunków. Ponadto brak jasno określonej procedury może prowadzić do niejednoznaczności i chaotycznego przebiegu procesu poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a to z kolei może spowodować brak oczekiwanych rezultatów. Należy również zaznaczyć, że nie wszystkie problemy finansowe mogą być rozwiązane za pomocą metod pozasądowych. W niektórych przypadkach jedynie formalne postępowanie sądowe może zapewnić odpowiednie rozwiązania, takie jak ochrona przed wierzycielami czy możliwość przekształcenia długu.

Podsumowując, można stwierdzić, że zastosowanie pozasądowych metod wyprowadzenia przedsiębiorstwa z kryzysu jest często bardziej pragmatycznym, efektywnym i elastycznym podejściem, które może zapewnić lepsze wyniki zarówno przedsiębiorstwu, jak i jego wierzycielom. Pomimo licznych wad w wielu przypadkach pozasądowe metody mogą być skutecznym rozwiązaniem, zwłaszcza jeśli przedsiębiorstwo i jego wierzyciele są skłonni do współpracy i poszukiwania wspólnych rozwiązań. Kluczowe jest dokładne rozważenie wszystkich dostępnych opcji i wybranie tej, która najlepiej odpowiada specyficznym potrzebom i możliwościom przedsiębiorstwa.

8.2. Restrukturyzacja

8.2.1. Istota i rodzaje restrukturyzacji

Jednym ze sposobów pozwalającym dostosować się do nowych wymogów i zapewnić długoterminowy sukces może być restrukturyzacja. Restrukturyzacja jest procesem zmian, wyzwalanym przez krytyczne dla rozwoju przedsiębiorstwa sygnały wewnętrzne i płynące z otoczenia, mającym na celu stworzenie przedsiębiorstwa konkurencyjnego. Szerokie zainteresowanie teoretycznymi i praktycznymi aspektami restrukturyzacji związane jest w polskiej gospodarce z zainicjowanymi w 1989 roku procesami transformacji systemowej, w ramach których

restrukturyzacja stała się integralnym elementem przekształceń systemowych, mających na celu transformację gospodarki centralnie sterowanej w nowoczesną gospodarkę rynkową. Restrukturyzacja polskich przedsiębiorstw przeprowadzona po roku 1989 została pozytywnie oceniona przez Josepha Stiglitz (laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 roku) jako strategia stopniowych zmian (Stiglitz, 2006, s. 164–170).

Współczesne gospodarki, pod wpływem globalizacji oraz nieprzewidywalnych sytuacji kryzysowych zakłócających działalność gospodarczą i zagrażających stabilności przedsiębiorstw, stają przed nowymi wyzwaniami w obszarze restrukturyzacji. Obecna sytuacja gospodarcza wymusza na przedsiębiorstwach konieczność systemowej i technologicznej przebudowy ich struktur, przełamania utartych schematów oraz wdrażania nowoczesnych metod zarządzania i innowacyjnych rozwiązań. Powyższe zmiany spowodowały także potrzebę innego podejścia do restrukturyzacji – traktowanej nie jako jednorazowy proces, związany w Polsce głównie z transformacją systemową, lecz jako narzędzie pozwalające na wprowadzanie niezbędnych zmian w działalności przedsiębiorstwa w sposób ciągły i adaptacyjny (Borowiecki i Jaki, 2015, s. 4). Wpływ współczesnych zjawisk, takich jak globalizacja, informatyzacja oraz rosnące ryzyko i niepewność funkcjonowania przedsiębiorstw na praktyczną stronę zjawiska, czyli na działania restrukturyzacyjne, zauważa także Grynchyszyn (2015, s. 59). Stwierdza on, że warunki, w których funkcjonują współcześnie przedsiębiorstwa, powodują, iż dążenie do przetrwania przedsiębiorstwa wymusza stosowanie permanentnej restrukturyzacji.

Przedmiotem tego procesu jest dostosowanie organizacyjne, produkcyjne, ekonomiczne i techniczne oraz zmiana statusu prawnego i właścicielskiego przedsiębiorstwa. Restrukturyzacja jest zatem sumą przedsięwzięć zmierzających do zmian w ramach struktury składników (dziedzin) i metod funkcjonowania przedsiębiorstwa, prowadzących do jego odnowienia i wzrostu efektywności działania oraz możliwości rozwojowych. Inaczej mówiąc: restrukturyzacja jest efektywnościowo-twórczym instrumentem zmian w firmie, stwarza warunki podniesienia jej wartości i atrakcyjności na rynku. A jeśli tak, to restrukturyzacja jest dziś procesem wszechobecnym, z którym wiąże się przyszłość polskich przedsiębiorstw i całej gospodarki (Zakrzewska-Bielawska, 2008). Restrukturyzacja nazywana jest strategią wzrostu, strategicznym procesem prowadzącym do maksymalizacji wartości, jak również poważną zmianą strategii (Borowiecki i Nalepka, 2003 s. 75).

Restrukturyzacja jest definiowana jako proces radykalnych zmian w różnych sferach przedsiębiorstwa polegających na jego dostosowaniu się do obecnych i przyszłych zmian w otoczeniu, których celem jest dalszy jego rozwój (Dowżycki i in., 2001). Zdaniem Niebieszczańskiej (2014, s. 195) restrukturyzacja jest

najskuteczniejszą powszechnie stosowaną metodą pozwalającą na dokonanie znaczących zmian we wszystkich obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Restrukturyzacja jest również określana jako systemowa przebudowa, modernizacja i unowocześnienie, czy też dostosowanie do współczesnego poziomu techniki i rozwoju myśli organizatorsko-menedżerskiej struktury przedsiębiorstwa (Durlik, 1998, s. 45). Oznacza także przemyślaną reorientację celów (misji) przedsiębiorstwa stosownie do zmian w otoczeniu i przystosowanie do tego techniki, organizacji i kadr (Nalepka, 1998, s. 21). Zatem w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa zmiany dotyczą techniki, technologii, form organizacji produkcji, systemu zarządzania, ekonomiki i rynku oraz statusu organizacyjno-prawnego przedsiębiorstwa (Pełka, 1994, s. 7). Z kolei Altman i Hotchkiss (2007, s. 110) zdefiniowali restrukturyzację przedsiębiorstwa jako „każdą istotną zmianę w składzie aktywów lub w strukturze kapitału. Ma ona zwykle na celu zwiększenie wartości dla właścicieli firmy, tak starych, jak i nowych, poprzez poprawę efektywności operacyjnej, wykorzystanie możliwości zadłużania się i ulg podatkowych, lub też innego przeznaczenia części składników majątku”.

Według Suszyńskiego (2003, s. 71) restrukturyzacja jest złożonym procesem istotnych, często fundamentalnych zmian w przedsiębiorstwie, którego celem jest bieżące (operacyjne) i długofalowe (strategiczne) kształtowanie atrybutów jego podmiotowości pod kątem zmian w otoczeniu i wewnętrznych potrzeb samego przedsiębiorstwa. W literaturze podkreśla się, że wspólnym mianownikiem różnych definicji pojęcia restrukturyzacji jest obejmowanie przez nią wszystkich aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa przy jednoczesnym założeniu różnej głębokości zmian (Kałowski, 2012, s. 188). Kuzior (2013, s. 357) stwierdza, że restrukturyzacja stanowi „zespół procesów mających na celu przywrócenie jednostce gospodarczej dobrej kondycji finansowej”. Autorka zwraca uwagę, że zmiany powinny doprowadzić do osiągnięcia przez jednostkę wyższych przychodów niż w okresie poprzedzającym restrukturyzację, jednak proces poprawy będzie się wiązał także z ponoszeniem dodatkowych kosztów.

Restrukturyzacja przedsiębiorstw była przedmiotem badań naukowych, w których analizowano zarówno czynniki sukcesu, jak i sposoby restrukturyzacji charakterystyczne dla poszczególnych typów przedsiębiorstw lub branż, na przykład górnictwa (Baran, 2007; Dźwigoł, 2007, 2010), hutnictwa (Gajdzik, 2011; Szmyt i Mastalerz, 2000), branży chemicznej (Baran, 2006), sektora elektroenergetycznego (Szymła, 2014), przemysłu stalowego (Szulc i in., 2011), zakładów opieki zdrowotnej (Chluska, 2006, 2010; Karkowski, 2010; Klich, 2013; Kuśmierk, 2016; Węgrzyn, 2013), banków (Bauer, Hońko i in., 2020; Styn, 2012) czy zakładów ubezpieczeń (Bauer, Chmielowiec-Lewczuk i in., 2021; Lament 2016; Lisowski i Stępień 2013; Marcinkowska, 2005, 2007).

Należy jednak podkreślić, że restrukturyzacja nie jest celem samym w sobie, lecz oznacza istotną zmianę wewnątrz przedsiębiorstwa. Zasadniczym celem restrukturyzacji jest poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi, nadanie strukturze przedsiębiorstwa cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności oraz adaptacyjności. Przeprowadzony proces restrukturyzacji ma na celu przyczynić się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz poprawy wyników jego funkcjonowania, a w konsekwencji wzrost jego wartości rynkowej (Cabała i Bartusik, 2006, s. 9, 13). Zdaniem Czermińskiego i in. (2001, s. 552) cele restrukturyzacji można sklasyfikować w cztery grupy:

- cele produkcyjne (na przykład zmiany technologii, gospodarki magazynowej, zaopatrzenia),
- cele organizacyjne (na przykład zmiany w zakresie systemów zarządzania, kierowania, organizacji pracy),
- cele finansowe (na przykład redukcja kosztów, zwiększenie rentowności, poprawa płynności finansowej),
- cele marketingowe (na przykład zwiększenie jakości produktów, poprawa dystrybucji).

Do podstawowych i najczęściej wymienianych rodzajów restrukturyzacji należą restrukturyzacja podmiotowa oraz restrukturyzacja przedmiotowa (Grudzewski i Hejduk, 2001; Lis, 2004). Restrukturyzacja podmiotowa dotyczy zmian w strukturze finansowania działalności przedsiębiorstwa oraz zmian w strukturze własności. Natomiast restrukturyzacja przedmiotowa obejmuje wszelkie zmiany w strukturze majątkowej przedsiębiorstwa oraz w zasadach jego funkcjonowania.

Drugim częstym kryterium podziału jest motyw podjęcia restrukturyzacji. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się restrukturyzację naprawczą i restrukturyzację rozwojową (Kamela-Sowińska i Mirecki, 1995). Z kolei Jagoda i Lichtarski (1994) rozróżniają rodzaje restrukturyzacji w zależności od sytuacji wywołującej zmiany strukturalne. Zgodnie z tym kryterium można wyodrębnić restrukturyzację kreatywną, antycypacyjną, dostosowawczą (adaptacyjną) i naprawczą. Natomiast Pierścionek (1996) dokonał niezwykle bogatej i obejmującej szeroki zakres kryteriów podziałowych typologii restrukturyzacji, przyjmując następujące kryteria podziału:

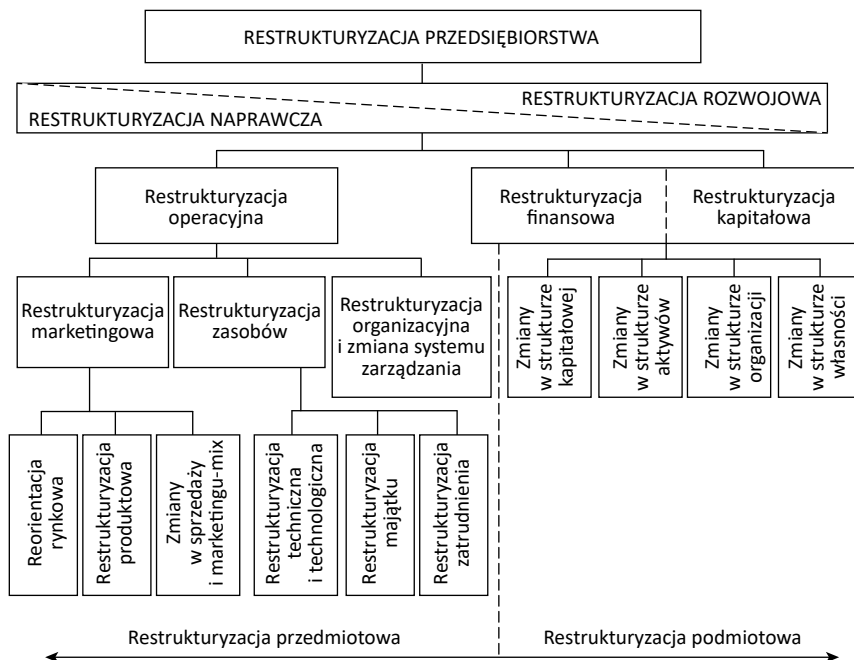
- zakres i tempo zmian:
 - restrukturyzacja przełomowa (radykalna),
 - restrukturyzacja przyrostowa,
 - restrukturyzacja permanentna,
 - restrukturyzacja „od czasu do czasu”,

- cel restrukturyzacji:
 - restrukturyzacja zmierzająca do redukcji kosztów,
 - restrukturyzacja zmierzająca do utrzymania przewagi konkurencyjnej,
- obszar zmian:
 - restrukturyzacja częściowa,
 - restrukturyzacja kompleksowa,
 - restrukturyzacja skoordynowana,
 - restrukturyzacja nieskoordynowana,
- rodzaj czynników produkcji:
 - restrukturyzacja zatrudnienia,
 - restrukturyzacja środków trwałych,
 - restrukturyzacja przedmiotów pracy,
- rodzaj zasobów strategicznych przedsiębiorstwa:
 - restrukturyzacja finansowa,
 - restrukturyzacja zasobów pracy,
 - restrukturyzacja środków trwałych,
 - restrukturyzacja umiejętności,
- systemy przedsiębiorstwa:
 - restrukturyzacja systemu produkcji,
 - restrukturyzacja zaopatrzenia,
 - restrukturyzacja systemu zarządzania,
 - restrukturyzacja systemu informacji.

Mączyńska i Zawadzki (1996) zaproponowali wyróżnienie rodzajów restrukturyzacji według kryterium wykorzystania strumieni pieniężnych w przedsiębiorstwie, identyfikując na tej podstawie:

- restrukturyzację regresywną,
- restrukturyzację pasywną,
- restrukturyzację progresywną.

Rozwiniętą typologię restrukturyzacji przedsiębiorstwa przedstawia Suszyński, który wyróżnia restrukturyzację naprawczą i rozwojową oraz restrukturyzację przedmiotową i podmiotową. Natomiast na podstawie obszarów zmian restrukturyzacyjnych proponuje on identyfikację trzech głównych rodzajów restrukturyzacji przedsiębiorstwa: restrukturyzacji operacyjnej, finansowej i własnościowej. Schemat typologicznego uporządkowania klasyfikacji obszarów zmian restrukturyzacyjnych oraz poszczególnych rodzajów restrukturyzacji według Suszyńskiego przedstawiono na rysunku 8.1.



Rysunek 8.1. Zakres i rodzaje restrukturyzacji przedsiębiorstwa

Źródło: (Suszyński, 2003, s. 190).

Podsumowując, należy zauważyć, że niezależnie od zastosowanej typologii restrukturyzacja oznacza proces diagnostyczno-projektowy, którego zadaniem jest usprawnienie systemu zarządzania oraz przezwyciężenie aktualnych problemów przedsiębiorstwa jako całości bądź określonego obszaru jego działalności. Wszelkie działania podejmowane są w celu poprawy wyników działalności przedsiębiorstwa, wzrostu jego wartości oraz poprawy jego pozycji na rynku.

8.2.2. Restrukturyzacja w polskim systemie prawnym

Z punktu widzenia prawa restrukturyzacja stanowi szczególną procedurę zawarcia porozumienia (układu) dłużnika z kontrahentami. Relacje pomiędzy przedsiębiorcą zagrożonym niewypłacalnością a jego wierzycielami bywają szczególnie uciążliwe i problematyczne dla obu stron. W tym celu ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie prawnych regulacji naprawczych. Przed rokiem 2015 problematyka niewypłacalności przedsiębiorstw była uregulowana w Ustawie z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze. Ponadto regulacje restrukturyzacyjne były unormowane w stosunku różnych szczególnych podmiotów funkcjonujących na rynku, w szczególności w stosunku do banków. Transformacja

gospodarcza, otwarcie polskiej gospodarki na rynki zewnętrzne, zwłaszcza w ramach wspólnego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej oraz zwiększenie roli podmiotów prywatnych w obrocie gospodarczym skłoniło polskiego prawodawcę do ujednolicenia i ułatwienia przedsiębiorstwom zachowania konkurencyjności. Obecnie wśród głównych przepisów normujących daną kwestię należy wskazać przepisy ustawy o prawie restrukturyzacyjnym (Dz.U. z 2022 r., poz. 2309 ze zm.; dalej jako: p.r.).

Kryterium wyodrębnienia prawa restrukturyzacyjnego (...) (prawa o niewypłacalności dłużnika) jako gałęzi prawa wiąże się ze szczególnym rodzajem stosunków społecznych, do których owa gałąź prawa się odnosi, a które wiążą się z niewypłacalnością dłużnika, bez względu na źródło czy tytuł powstania długu. Innymi słowy, do wyodrębnienia prawa restrukturyzacyjnego (...) jako gałęzi prawa należałoby posłużyć się kryterium przedmiotowym (...). Szczególny rodzaj stosunków społecznych, jakie reguluje prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe, stanowi kryterium wyróżnienia, a zarazem jedną z podstawowych racji przemawiających za wyodrębnieniem prawa restrukturyzacyjnego i upadłościowego jako osobnej gałęzi prawa. (Adamus, 2019, s. 30)

Ma ona na celu realizację wartości, jaką jest sprawiedliwość w ujęciu dystrybutywnym, tj. ma doprowadzić do sprawiedliwego podziału ciężarów wynikających z sytuacji niewypłacalności (Zieliński, 2021, s. 105–122). Jednakże podjęcie działań prawnych związanych z zainicjowaniem wybranych postępowań restrukturyzacyjnych jest działaniem najdalej idącym. Istnieją bowiem możliwości wyjścia z kryzysu bez konieczności otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego, zapewniające przynajmniej czasową ochronę i odroczenie konieczności działań naprawczych. Pozasądowe możliwości restrukturyzacji przedsiębiorstwa obejmują przede wszystkim postępowanie o zatwierdzenie układu bądź negocjacje z wierzycielami w ramach skorzystania z zasady swobody umów.

Postępowanie o zatwierdzenie układu jest postępowaniem uregulowanym w ustawie, jednakże jego specyfika sprowadza się do ograniczonej roli sądu restrukturyzacyjnego. Sąd będzie jedynie nadzorował i czuwał nad prawidłowym przebiegiem procedury zawarcia układu. Zgodnie z art. 210 ust. 1 p.r. w celu przygotowania propozycji układowych przeprowadzenia samodzielnego zbierania głosów i złożenia wniosku o zatwierdzenie układu dłużnik (przedsiębiorstwo) zawiera umowę o sprawowanie nadzoru nad przebiegiem postępowania z osobą spełniającą ustawowe wymogi, która pełni funkcję nadzorcy układu. Przez zawarcie umowy z dłużnikiem nadzorcy zobowiązuje się do dokonania w szczególności następujących czynności:

- przygotowania planu restrukturyzacyjnego;
- sporządzenia spisu wierzytelności;

- współpracy z dłużnikiem w zakresie sprawnego i zgodnego z prawem zbierania głosów przy zachowaniu praw wierzycieli;
- udzielania informacji wierzycielom niezbędnych do podjęcia decyzji w przedmiocie głosowania;
- złożenia sprawozdania stanowiącego załącznik do wniosku o zatwierdzenie układu.

Do obowiązków nadzorcy układu należy zaliczyć również informowanie dłużnika o dostępnych dla dłużnika źródłach finansowania, w tym pomocy publicznej, a także współpracę z dłużnikiem w celu uzyskania tego finansowania, co wynika z art. 26 ust. 1 p.r. (Groele, 2021, s. 65).

Ponieważ postępowanie o zatwierdzenie układu toczy się bez udziału sądu na etapie wydania postanowienia o otwarciu postępowania, konieczne jest ustalenie w inny sposób momentu miarodajnego dla oceny istnienia wierzytelności objętej układem oraz siły głosu wierzyciela. Funkcję tę pełni dzień układowy. Ustala go – niezwłocznie po rozpoczęciu pełnienia funkcji przez nadzorcę układu – dłużnik (Kosmal i Kwiatkowski, 2022, art. 211). Według stanu na dzień układowy ustala się, czy dany podmiot jest wierzycielem przedsiębiorstwa bądź wierzycielem spornym, czy ma prawo do głosowania nad układem oraz jaka jest wysokość jego wierzytelności głównej i odsetkowej, a także jaka jest ogólna wysokość wierzytelności spornych i czy przekracza 15% ogółu wierzytelności uprawniających do głosowania nad układem.

Zgodnie z art. 189 ust. 2 p.r. skutki otwarcia postępowania występują w postępowaniu o zatwierdzenie układu z dniem układowym. W doktrynie prawa restrukturyzacyjnego szczególne znaczenia przypisuje się art. 76 ust. 1 p.r., który wskazuje, że spis wierzytelności obejmuje wierzytelności osobiste w stosunku do dłużnika powstałe przed dniem otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego, a jego ust. 2 wskazuje, że według umieszczenia w spisie określa się udział wierzyciela w postępowaniu restrukturyzacyjnym (Zimmerman, 2024, s. 1279–1284).

Jako że postępowanie o zatwierdzenie układu jest postępowaniem, które toczy się bez udziału sądu (na jego początkowym etapie) – akta tego postępowania są prowadzone przez nadzorcę układu w systemie – Krajowym Rejestrze Zadłużonych (KRZ). To właśnie w ramach systemu KRZ udostępniane są wierzycielom wszystkie niezbędne dokumenty (propozycje układowe, spis wierzytelności, spis wierzytelności spornych, plan restrukturyzacyjny itd.).

Wierzyciele oddają głosy nad proponowanymi propozycjami układowymi w systemie KRZ. Nadzorca układu może również zwołać zgromadzenie wierzycieli w celu głosowania nad układem, jednakże z uwagi na duże rozproszenie wierzycieli po całym świecie rozwiązanie to nie jest stosowane w praktyce (art. 212 ust. 3 p.r.). Dopiero po stwierdzeniu przyjęcia układu przez nadzorcę układu

(propozycje układowe uzyskały odpowiednią większość głosujących wierzycieli zgodnie z postanowieniami prawa restrukturyzacyjnego) dłużnik jest władny złożyć wniosek o zatwierdzenie układu do sądu. Rola sądu restrukturyzacyjnego ma charakter rewizyjny. Sąd w głównej mierze bada, czy przeprowadzona procedura zbierania głosów od wierzycieli została przeprowadzona zgodnie z przepisami prawa albo jeżeli jest oczywiste, że układ nie będzie wykonany (art. 165 ust. 1–3 p.r.). Po uprawomocnieniu się postanowienia sądu o zatwierdzeniu układu dłużnik (pod nadzorem nadzorcy wykonania układu) przystępuje do jego realizacji zgodnie z przyjętymi zapisami układu.

W sytuacji nieprzyjęcia układu dłużnik ma również obowiązek indywidualnego porozumienia się z wierzycielami. Takie działanie nie jest unormowane przepisami prawa, jednakże wynika z praktyki obrotu gospodarczego. Przedsiębiorca jest w stanie podjąć kroki zmierzające do faktycznej restrukturyzacji zadłużenia poprzez rozłożenie płatności na raty czy odroczenie terminu spełnienia świadczenia. Sytuacja może się wydawać skomplikowana, gdy liczba wierzycieli jest znaczna, a ich wierzytelności osiągają różne kwoty. W tym celu przedsiębiorca może podjąć rozmowy z największymi wierzycielami w celu uzyskania „przestrzeni” i realnych możliwości zaspokojenia pozostałych kontrahentów. W okresie odroczenia płatności bądź zapłaty kolejnej raty dłużnik będzie w stanie podjąć działania naprawcze, które polepszą jego sytuację finansową, i zdoła generować zyski, które następnie przeznaczy na zaspokojenie wierzycieli.

Wśród najczęstszych podmiotów, z którymi przedsiębiorcy podejmują negocjacje w przedmiocie restrukturyzacji zadłużenia, są instytucje kredytowe. Zaległości z tytułów instrumentów finansowych opiewają często na wysokie kwoty, które przekraczają możliwości ekonomiczne przedsiębiorstwa w kryzysie. Banki są otwarte na możliwość negocjacji, jednakże z uwagi na szczególny przedmiot prowadzonej przez nich działalności, a także obroty, jakie osiągają na rynku, wymagają od dłużnika szczególnych czynności. Przedsiębiorca powinien w głównej mierze zaprezentować swój plan działania przewidujący powrót do zadowalających wyników finansowych. Banki nie mogą sobie pozwolić na brak oceny i zawarcie porozumienia bez dogłębnej analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa dłużnika.

Podobne rozwiązanie może zostać przyjęte w ramach negocjacji podjętych z wierzycielami publicznoprawnymi. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. z 2024 r., poz. 497 ze zm.) przewiduje możliwość odroczenia bądź rozłożenia na raty należności z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne przez organ rentowy (Zakład Ubezpieczeń Społecznych). Zgodnie z art. 29 ust. 1 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych ze względów gospodarczych lub innych przyczyn zasługujących na uwzględnienie Zakład może na wniosek dłużnika odroczyć termin płatności należności z tytułu składek

oraz rozłożyć należność na raty, uwzględniając możliwości płatnicze dłużnika oraz stan finansów ubezpieczeń społecznych (w formie tzw. układu ratalnego).

Podobne regulacje zostały przyjęte w stosunku do organów administracji skarbowej. Zgodnie z art. 67a § 1 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2023 r., poz. 2383 ze zm.) organ podatkowy, na wniosek podatnika (zadłużonego przedsiębiorcy), w przypadkach uzasadnionych ważnym interesem podatnika lub interesem publicznym, może odroczyć termin płatności podatku lub rozłożyć zapłatę podatku na raty. Ponadto przepisy podatkowe przewidują również możliwość wyjątkowego umorzenia zobowiązań w przypadku spełnienia przez dłużnika wymagań ustawowych.

8.2.3. Przestanki otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego przy udziale organów sądowych

Postępowanie restrukturyzacyjne może być prowadzone w stosunku do podmiotów, wobec których zachodzą przesłanki umożliwiające zastosowanie odpowiednich regulacji oraz wdrożenie środków naprawczych.

Pierwszą przesłanką jest posiadanie przez dłużnika tzw. zdolności restrukturyzacyjnej, oznaczającej podległość pod ustawę o prawie restrukturyzacyjnym. Zgodnie z art. 4 ust. 1 p.r. postępowanie restrukturyzacyjne może być prowadzone jedynie wobec:

- przedsiębiorców w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny;
- spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, prostych spółek akcyjnych i spółek akcyjnych nieprowadzących działalności gospodarczej;
- wspólników osobowych spółek handlowych ponoszących odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem;
- wspólników spółki partnerskiej.

W ust. 2 art. 4 p.r. ustawodawca zawarł zamknięty katalog jednostek, którym nie przysługuje zdolność restrukturyzacyjna. Wśród wyróżnionych podmiotów znalazły się między innymi banki krajowe oraz zakłady ubezpieczeń. Podmioty z art. 4 ust. 2 p.r. nie mogą zainicjować własnej procedury restrukturyzacyjnej, a jedynie procedurę upadłości likwidacyjnej. Pomimo braku wyraźnego wskazania przez ustawę postępowanie restrukturyzacyjne nie może być prowadzone wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej (konsumentów).

Nadto, zgodnie z art. 6 ust. 1 p.r., postępowanie restrukturyzacyjne może być prowadzone wobec dłużnika niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością. Pojęcie niewypłacalności wielokrotnie nastroczało trudności sądom

restrukturyzacyjnym w podjęciu decyzji o otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego. Wobec tego ustawodawca zdecydował się wprowadzić ust. 2 i 3 do wymienionej wyżej jednostki redakcyjnej.

Zagrożenie niewypłacalnością zachodzi wobec dłużnika, gdy jego sytuacja ekonomiczna wskazuje, że w niedługim czasie może stać się niewypłacalny. Tym samym ustawodawca realizuje cel procedury restrukturyzacyjnej i uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika, zapobiegając dalszemu pogłębianiu stanu niewypłacalności. Jednocześnie postępowanie restrukturyzacyjne może być prowadzone wobec dłużnika, który już stał się niewypłacalny w rozumieniu ustawy o prawie upadłościowym (dalej: p.u.).

Zgodnie z art. 11 ust. 1 p.u. należy uznać, że dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Analiza utraty zdolności powinna być dokonywana z uwzględnieniem okoliczności dotyczących danego przedsiębiorstwa. Trzeba uwzględnić wysokość długów i wartość płynnych środków w majątku przedsiębiorstwa dłużnika – gotówki oraz takich składników majątkowych, które mają realną (rynkową) wartość, a także takie, które w łatwy i szybki sposób mogą zostać sprzedane.

Dla ułatwienia realnej oceny dokonywanej przez przedsiębiorcę ustawodawca, korzystając z instytucji domniemania prawnego, odwraca rozkład ciężaru dowodu, gdy opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. Instytucja domniemania prawnego została zastosowana w art. 11 ust. 1a p.u., zgodnie z którym „dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące”. W takim przypadku wystarczy zaistnienie takiego długiego opóźnienia (niezależnie od przyczyny jego wystąpienia). Moment wystąpienia stanu niewypłacalności przedsiębiorstwa dłużnika – z uwzględnieniem domniemań, o których mowa między innymi w art. 11 ust. 1a p.u. – ma charakter obiektywny i nie może być wynikiem dowolnej oceny reprezentantów dłużnika (zob. Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 28 września 2023 r., sygn.: I CSK 6514/22).

Niewypłacalność przedsiębiorcy działającego w formie spółki kapitałowej występuje również w sytuacji nadmiernego zadłużenia, czyli tzw. niewypłacalności w ujęciu zadłużeniowym – „gdy jego (spółki) zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego (spółki) majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące” (art. 11 ust. 2 p.u.). Ustawa doprecyzowuje i wprowadza domniemanie prawne mające na celu ujednolicenie postrzegania przyczyn nadmiernego zadłużenia. Ocena stanu „niewypłacalności zadłużeniowej” zaistnieje, gdy „zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku, jeżeli zgodnie z bilansem jego zobowiązania, z wyłączeniem rezerw na zobowiązania oraz zobowiązań wobec jednostek powiązanych, przekraczają

wartość jego aktywów, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące” (art. 11 ust. 5 p.u.).

Argumentację przemawiającą za uznaniem pojęcia niewypłacalności w kontekście spółek kapitałowych przedstawił Sąd Apelacyjny w Warszawie, zajmując stanowisko, że:

u podstaw regulacji art. 11 ust. 2 (...) (p.u.) leży bezpieczeństwo wierzycieli, to zaś ocenić można tylko w kontekście realnej wartości majątku dłużnika, nie zaś zapisów księgowych. Nie wystarcza mechaniczne zestawienie kwot wynikających z bilansu, niezbędna jest rzeczywista ocena kondycji spółki. Wartość aktywów i pasywów spółki, wykazanych w bilansie pozwala określić sytuację majątkową danej osoby prawnej, lecz nie oznacza, że wystarczy wyłącznie analiza takiego bilansu bez konieczności analizy innych okoliczności zaistniałych w sprawie a dotyczących majątku spółki. (wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 22 maja 2018 r., sygn.: VII AGa 1355/18)

Dodatkowo Osajda zwraca uwagę, że:

(...) ustalając wartość majątku dłużnika – zgodnie z art. 11 ust. 3 p.u. nie wlicza się do niego składników niewchodzących w skład masy upadłości. Analogicznie w art. 11 ust. 4 p.u. wskazano, czego nie uwzględnia się przy ustalaniu wysokości długów: zobowiązań przyszłych, zobowiązań warunkowych oraz zobowiązań wobec wspólnika albo akcjonariusza z tytułu pożyczki lub innej czynności prawnej o podobnych skutkach. (Osajda, 2016, s. 11–16)

Ponadto należy podkreślić znaczenie ust. 4a i 4b art. 11 p.u., które weszły w życie 1 października 2023 roku. Przywołane jednostki redakcyjne aktualizują katalog zobowiązań dłużnika, których nie należy brać pod uwagę przy ocenie stanu niewypłacalności w ujęciu zadłużeniowym. Prawo upadłościowe w tym zakresie wyróżnia zobowiązania z tytułu instrumentów kapitałowych (instrumentów własnych) (ust. 4a) jako szczególne podlegające odmiennej ocenie kryteria niewypłacalności zadłużeniowej. Przyjęte przepisy służą uzupełniającą wobec rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz.U. UE. L. 2013.176.1), mając na celu ograniczenie barier handlowych, rozwój konkurencyjności oraz zapewnienie prawidłowości obrotu gospodarczego na wewnętrznym rynku Unii Europejskiej.

Problematyka pojmowania stanu niewypłacalności ma również istotne znaczenie z punktu widzenia charakteru zaległości w wykonywaniu zobowiązań przez spółkę. Za Sądem Najwyższym należy przyjąć, że nawet krótkotrwale wstrzymanie płacenia długów na skutek przejściowych problemów finansowych nie jest podstawą ogłoszenia upadłości, gdyż o niewypłacalności w rozumieniu art. 11 ust.

1 p.u. można mówić dopiero wtedy, gdy dłużnik z braku środków przez dłuższy czas nie wykonuje przeważającej części swoich zobowiązań (zob. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 2023 r., sygn.: II CSKP 754/22).

Aby zapewnić sprawność i prawidłowe funkcjonowanie obrotu gospodarczego oraz prawnego, sądy powszechne stają na stanowisku, że

krótkotrwałe powstrzymanie płacenia długu, wskutek przejściowych trudności nie jest podstawą ogłoszenia upadłości, gdyż o niewypłacalności w rozumieniu art. 11 ust. 1 p.u. można mówić dopiero wtedy, gdy dłużnik z braku środków przez dłuższy czas nie wykonuje przeważającej części swoich zobowiązań. W takim przypadku można mówić o tzw. trwałym, a nie krótkotrwałym przejściowym zaprzestaniu płacenia długów. Rygorystyczna interpretacja pojęcia »niewypłacalności« użytego w przepisie art. 11 p.u., w obecnej rzeczywistości gospodarczej, w której to znaczna część przedsiębiorców, ze względu na panujące w gospodarce problemy płatnicze, nie wykonuje swoich wszystkich zobowiązań w terminach ich wymagalności, co w szczególności dotyczyć może przedsiębiorców świadczących usługi budowlane, nie jest wskazana, a często może być nawet szkodliwa. (Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 28 maja 2020 r., sygn.: I AGa 132/19)

Co więcej, zaistnienie stanu krótkoterminowych zaległości w płatności zobowiązań może zostać uznane za stan zagrożenia niewypłacalnością, co z kolei jest podstawą do otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego wobec takiego dłużnika.

Jednocześnie oceniając sytuację niewypłacalności przedsiębiorstwa dłużnika, nie należy zapominać, że w art. 11 ust. 1 p.u. jest mowa o „wymagalnych zobowiązaniach pieniężnych”. Stan niewypłacalności występuje tylko wówczas, gdy istnieje niemożność wykonania co najmniej dwóch zobowiązań pieniężnych, które są wymagalne. Brak zaspokojenia wymagalnych zobowiązań wobec jednego wierzyciela i braku możliwości ich spłacenia przy regularnym prowadzeniu działalności gospodarczej nie zwalnia reprezentanta spółki kapitałowej do zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości, nie do niego bowiem należy rozstrzygnięcie o zasadności wniosku, bądź podjęcia działań w celu otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego (zob. Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 24 listopada 2024 r., sygn.: III FSK 3163/21; Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 5 grudnia 2018 r., sygn.: II FSK 1686/18).

8.2.4. Istota, rodzaje i przebieg restrukturyzacji sądowych

Wprowadzając do polskiego systemu prawnego procedurę restrukturyzacji przedsiębiorstw, ustawodawca miał na celu kompleksowe uregulowanie stosunków

między niewypłacalnym lub zagrożonym niewypłacalnością dłużnikiem a jego wierzycielami. Prawo restrukturyzacyjne przyznaje prymat ochronie przedsiębiorstwa dłużnika nad jego likwidacją, jednocześnie stawiając na równi zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika z zaspokojeniem wierzycieli w drodze układu.

Przyjęte rozwiązanie służy zabezpieczeniu i zapewnieniu prawidłowo funkcjonującego obrotu gospodarczego. Zrestrukturyzowane przedsiębiorstwa lepiej służą gospodarce, pracując na jej rozwój oraz odprowadzając należności publicznonprawne niż zakończone w ramach procedury upadłościowej, czyli faktycznej likwidacji i wyeliminowaniu z rynku.

Ustawodawca wyróżnił 4 rodzaje postępowań restrukturyzacyjnych, które mogą zostać zastosowane wobec polskich przedsiębiorców:

- postępowanie o zatwierdzenie układu (PZU),
- przyspieszone postępowanie układowe (PPU),
- postępowanie układowe (PU),
- postępowanie sanacyjne (PS).

Wyodrębnienie czterech różnych procedur naprawczych uwarunkowane jest zróżnicowaniem podmiotów gospodarczych funkcjonujących na rynku. Przedsiębiorcy różnią się od siebie w zależności od skali prowadzonego przedsiębiorstwa, wysokości majątku, zatrudnionych pracowników czy stopnia zadłużenia:

We wszystkich postępowaniach restrukturyzacyjnych stosuje się te same regulacje dotyczące zakresu wierzytelności objętych układem, propozycji układowych, zawarcia i zatwierdzenia układu i jego skutków, a także zasady zmian i uchylecia układu. Wszystkie postępowania przebiegają według wspólnego schematu, co w szczególności oznacza, że występują w nich te same, choć odmiennie uregulowane fragmenty (etapy postępowania). W każdym postępowaniu restrukturyzacyjnym można wyróżnić następujące elementy postępowania:

- a) sporządzenie spisu wierzytelności,
- b) zgromadzenie wierzycieli, na którym jest głosowany układ bądź zbieranie głosów poza zgromadzeniem wierzycieli,
- c) w razie przyjęcia układu przez wierzycieli – rozpoznanie układu przez sąd, który wydaje postanowienie o zatwierdzeniu układu, o odmowie zatwierdzenia układu albo o umorzeniu postępowania.

W każdym postępowaniu restrukturyzacyjnym dłużnik uzyskuje ochronę przed wierzycielami oraz zostaje w określonym zakresie ograniczony w zarządzie swoim majątkiem. Jednakże zarówno zakres ochrony, jak i zakres ograniczenia dłużnika w zarządzie majątkiem jest różny w zależności od rodzaju postępowania. (Filipiak i Hrycaj, 2023)

8.2.5. Środki ochrony prawnej przedsiębiorstw w restrukturyzacji

Prawidłowe przeprowadzenie procesu restrukturyzacji wymaga szczególnych warunków umożliwiających skuteczne wdrożenie środków naprawczych. Aby można było mówić o efektywnej restrukturyzacji, ustawodawca wprowadził szereg rozwiązań zabezpieczających dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa w toku postępowania restrukturyzacyjnego.

Wśród szczególnych środków ochrony ustawa o prawie restrukturyzacyjnym wprowadziła zawieszenie postępowań egzekucyjnych (zarówno sądowych, jak i w administracji) w celu zaspokojenia wierzytelności objętych z mocy prawa układem, a także wierzytelności rzeczowych oraz wierzytelności zabezpieczonych przez przewłaszczenie na zabezpieczenie. Co więcej, po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego skierowanie egzekucji do majątku dłużnika wchodzącego w skład masy sanacyjnej (układowej) jest niedopuszczalne.

Postępowania ulegają zawieszeniu z mocy prawa z dniem otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego (art. 312 ust. 1 p.r.). Zawieszenie z mocy prawa oznacza, że nie ma potrzeby wydawania odrębnego orzeczenia w tym zakresie przez organ prowadzący egzekucję oraz przez sąd restrukturyzacyjny. Prawo restrukturyzacyjne opiera się na prymacie interesu ogółu wierzycieli nad interesem pojedynczego wierzyciela, a zatem ustawodawca wprowadził rozwiązanie, które ogranicza zaspokojenie jednego wierzyciela kosztem wierzycieli, którzy nie prowadzili egzekucji z majątku dłużnika. Zgodnie z art. 170 ust. 1 p.r. zawieszone postępowania egzekucyjne są umarzane z mocy prawa po uprawomocnieniu się postanowienia o zatwierdzeniu układu, a zatem po zakończeniu postępowania restrukturyzacyjnego (Zimmerman, 2024).

Zawieszenie postępowania egzekucyjnego w trybie art. 312 ust. 1 p.r. nakład na organ egzekucyjny obowiązek polegający na przekazaniu środków uzyskanych w toku zawieszonego postępowania do majątku dłużnika. Nadto przekazanie wyegzekwowanych kwot musi się dokonać bez jakichkolwiek potrąceń.

Dodatkowo sędzia-komisarz może uchylić zajęcia dokonane w postępowaniach egzekucyjnych, jak również zajęcia dokonane w postępowaniach zabezpieczających:

Warunkiem uchylenia zajęcia jest wykazanie, że jest to konieczne dla dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa. Konieczność uchylenia zajęcia dla dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa może polegać nie tylko na fizycznym wykorzystywaniu zajętego składnika majątku w prowadzonej działalności gospodarczej, ale również na sprzedaży tego składnika i wykorzystaniu uzyskanych środków do prowadzenia działalności lub wdrożenia działań restrukturyzacyjnych. (Filipiak i Hrycaj, 2023)

Uchyleniu może podlegać mienie w postaci środków transportu, czy urządzeń produkcyjnych.

Najczęstszym przypadkiem, gdy dłużnik (lub pozasądowy organ restrukturyzacyjny) występuje z wnioskiem o uchylenie zajęć, jest sytuacja, gdy zajęte zostaną rachunki bankowe. Zdolność restrukturyzacyjną w rozumieniu art. 8 ust. 2 p.r. można przypisać dłużnikowi, gdy jest w stanie zaspokajać koszty postępowania restrukturyzacyjnego, a także bieżące zobowiązania powstałe w toku postępowania. Zajęcie przez organ egzekucyjny rachunków bankowych dłużnika, a w konsekwencji „zamrożenie” zgromadzonych na nich środków w znacznym stopniu utrudnia dłużnikowi wywiązanie się z obowiązku spłaty długów powstałych po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego.

8.3. Upadłość jako ostateczna instytucja ochrony prawnej dla wierzycieli i reprezentantów przedsiębiorcy

8.3.1. Cele i przebieg postępowania upadłościowego

Zgodnie z art. 2 ust. 1 Ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe (Dz.U. z 2022 r., poz. 1520 ze zm.) postępowanie uregulowane ustawą (postępowanie upadłościowe) należy prowadzić tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu, a jeśli racjonalne względy na to pozwolą – dotychczasowe przedsiębiorstwo dłużnika zostało zachowane. Ustawodawca przyznaje prymat ochronie interesów wierzycieli (ich zaspokojenie) ponad interes dłużnika i dalsze prowadzenie działalności gospodarczej, tzw. zasadę optymalizacji (Buk i in., 2021; Heropolitańska i in., 2021).

Przedstawiciele doktryny prawa upadłościowego zwracają uwagę na uzasadnienie celów postępowania upadłościowego, jak również ich porównanie w stosunku do postępowań restrukturyzacyjnych:

Interes ogólny w postaci ochrony miejsc pracy jak i dyrektywa utrzymania przedsiębiorstwa jako zorganizowanego organizmu gospodarczego mają być uwzględniane tylko wtedy, gdy nie stoi to w sprzeczności z celem pierwszym, tj. najwyższym możliwym stopniem zaspokojenia wierzycieli. Uprawniony zatem będzie sprzeciw wierzycieli przeciwko zachowaniu przedsiębiorstwa upadłego w każdym przypadku, gdy uzyskane z tego wpływy do masy będą mniejsze niż w wypadku sprzedaży we fragmentach (...). W postępowaniach restrukturyzacyjnych interes dłużnika polegający na zachowaniu przedsiębiorstwa, w tym miejsc pracy, wysuwa się na plan pierwszy, zaś w upadłości należy zachować przedsiębiorstwo o tyle, o ile jest to wariant bardziej opłacalny dla ogółu wierzycieli. (Zimmerman, 2024)

Ponieważ postępowanie upadłościowe oraz postępowanie restrukturyzacyjne są prowadzone na wniosek uprawnionego podmiotu, przedsiębiorca (jako podmiot

legitymujący się prawem do wystąpienia z odpowiednim wnioskiem), podejmując decyzję o podjęciu działań naprawczych i likwidacyjnych, powinien mieć na względzie przede wszystkim cele, jakie przyświecają wszystkim uczestnikom danego postępowania, a także konsekwencje, jakie dla jego przedsiębiorstwa ma skuteczne przeprowadzenie całej procedury.

Wniosek o ogłoszenie upadłości jest jednym z najbardziej złożonych pism procesowych w polskim systemie prawnym. Szczegółowe regulacje dotyczące elementów koniecznych dla prawidłowego rozpoznania wniosku w przedmiocie ogłoszenia upadłości stanowią art. 22 i n. p.u. Wśród wymaganych elementów wniosku o ogłoszenie upadłości ustawodawca przewidział szereg dokumentów i informacji, które pozwalają sądowi upadłościowemu szerokie i wszechstronne zbadanie sytuacji przedsiębiorstwa dłużnika, a w konsekwencji ocenę jego stanu niewypłacalności. Nadto ustawa przewiduje wdrożenie środka zabezpieczającego w postaci ustanowienia tymczasowego nadzorca sądowego, którego zadaniem jest szczegółowa weryfikacja danych finansowych oraz stanu przedsiębiorstwa dłużnika, a następnie przedstawienie sądowi upadłościowemu informacji na temat sytuacji ekonomicznej dłużnika, rodzaju i wartości jego majątku oraz przewidywanych kosztów postępowania upadłościowego. Sprawozdanie tymczasowego nadzorca sądowego pozwoli sądowi na obiektywną ocenę wystąpienia stanu niewypłacalności przedsiębiorstwa dłużnika.

Uwzględniając wniosek o ogłoszenie upadłości, sąd wydaje postanowienie o ogłoszeniu upadłości, i z tym dniem dłużnik staje się upadły z uwagi na zainicjowane wobec niego postępowanie upadłościowe. Wśród najważniejszych elementów postanowienia o ogłoszeniu upadłości należy szczególną uwagę zwrócić na osobę syndyka oraz wezwanie wierzycieli do zgłaszania syndykowi swoich wierzytelności za pośrednictwem systemu Krajowego Rejestru Zadłużonych. Termin dla wierzycieli na zgłoszenie wierzytelności wynosi 30 dni od dnia obwieszczenia o ogłoszeniu upadłości. Po upływie tego terminu możliwe jest zgłoszenie swojej wierzytelności, jednakże będzie się to wiązało z dodatkowymi kosztami po stronie wierzyciela, tj. zryczałtowanymi kosztami postępowania upadłościowego wynikłymi ze spóźnionego zgłoszenia, w wysokości stanowiącej równowartość 15% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w trzecim kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (art. 235 ust. 1 p.u.).

W celu zapewnienia prawidłowego przebiegu postępowania, sprzedaży całości majątku, ściągnięcia należności oraz zaspokojenia wierzycieli sąd upadłości pozbawia upadłego zarządu nad całością przedsiębiorstwa. Z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu jego wierzycieli, natomiast zarząd nad całością majątku przejmuje syndyk. Syndyk składa sędziemu-komisarzowi spis inwentarza (wraz z oszacowaniem wartości

składników majątku) wraz z planem likwidacyjnym, w którym przedstawia proponowane sposoby sprzedaży składników majątku upadłego.

W toku postępowania upadłościowego upadły nie może podejmować czynności związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa, gdyż czynności te są zastrzeżone dla syndyka. Rolą syndyka jest również ustalenie kręgu wierzycieli uprawnionych do zaspokojenia w toku postępowania upadłościowego i na podstawie zgłoszenia wierzycieli sporządza listę wierzytelności, które będą zaspokajane ze środków masy upadłości. Lista wierzytelności podlega zatwierdzeniu przez sędziego-komisarza w drodze postanowienia, gdyż na podstawie listy wierzytelności syndyk przygotowuje plan podziału fundusz wchodzących w skład masy upadłości.

8.3.2. Odpowiedzialność reprezentantów spółek kapitałowych za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości

Zarząd spółki kapitałowej jest organem, którego obowiązkiem jest prowadzenie spraw spółki oraz jej reprezentacja w obrocie gospodarczym (art. 201 § 1, art. 300⁶² § 1, art. 368 § 1 Ustawy z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2024 r., poz. 18 ze zm., dalej: k.s.h.). Do zadań członków zarządu należy w szczególności bieżący nadzór nad finansami przedsiębiorstwa i jego sytuacją ekonomiczną. Członkowie zarządu mają nieograniczony dostęp do dokumentów księgowych spółki, co umożliwia im obiektywną ocenę i analizę sytuacji spółki. To właśnie zarząd, po przeprowadzeniu analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa, jest organem właściwym do zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości (art. 20 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 p.u.). Stosownie do art. 20 ust. 2 pkt 2 p.u. w stosunku do osób prawnych (spółek kapitałowych) wniosek o upadłość może zgłosić każdy, kto ma prawo je reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami. Uprawnienie to przysługuje więc członkom organów powołanych do reprezentowania osoby prawnej – członkom zarządu (zob. Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 5 marca 2014 r., sygn.: I FSK 562/13).

Zgodnie z art. 21 ust. 1 i 2 p.u. zarząd powinien wystąpić z właściwym wnioskiem do sądu upadłościowego o ogłoszenie upadłości w sytuacji niewypłacalności zarządzanej spółki (dłużnika). Rodzi się zatem pytanie: Kiedy powstaje stan niewypłacalności, jakie wywołuje konsekwencje, a także kiedy istnieje obowiązek zainicjowania postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości?

Zgodnie z art. 11 ust. 1 p.u. należy uznać, że dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Weryfikacja utraty zdolności do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych zawsze musi być dokonywana przez ocenę danego przypadku

(*ad casum*). Należy wziąć pod uwagę wysokość długów i wartość płynnych środków w majątku dłużnika – środków pieniężnych oraz takich składników majątkowych, które mają realną (rynkową) wartość, a także takie, które w łatwy i szybki sposób mogą zostać upłynnione. Innymi słowy, spółka powinna przeprowadzić analizę płynności finansowej swojego przedsiębiorstwa.

Ułatwienie oceny niewypłacalności dłużnika przewidziano poprzez wprowadzenie domniemania prawnego w zaistnieniu stanu niewypłacalności. Instytucję domniemania prawnego zastosowano w art. 11 ust. 1a p.u., według której „dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące”. W związku z treścią art. 11 ust. 1a p.u. spółka może poprzestać na wykazaniu tak długiego opóźnienia, a nie czyni tego z innego, dowolnego i znanego sobie powodu. Należy jednak podkreślić, że chwila złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości (art. 21 ust. 1 p.u.) – z uwzględnieniem domniemań, o którym mowa między innymi w art. 11 ust. 1a p.u. – ma charakter obiektywny i nie może być pozostawiony swobodnemu uznaniu członka zarządu spółki (zob. Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 28 września 2023 r., sygn.: I CSK 6514/22). Przykładowo promesa zapłaty od kontrahenta w najbliższym czasie nie zwalnia członków zarządu od obowiązku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, gdy zachodzą ku temu przesłanki przewidziane w regulacjach prawnych.

Niewypłacalność w przypadku spółki kapitałowej zachodzi także w sytuacji nadmiernego zadłużenia, czyli wystąpienia niewypłacalności zadłużeniowej – „gdy jego (spółki) zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego (spółki) majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące” (art. 11 ust. 2 p.u.). W niniejszym przypadku ustawodawca również przyjął domniemanie mające zapewnić ujednolicenie warunków nadmiernego zadłużenia. Doprecyzowując: „zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku, jeżeli zgodnie z bilansem jego zobowiązania, z wyłączeniem rezerw na zobowiązania oraz zobowiązań wobec jednostek powiązanych, przekraczają wartość jego aktywów, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące” (art. 11 ust. 5 p.u.). Z perspektywy analizy finansowej oraz księgowej oceny sytuacji, a szczególnie biorąc pod uwagę zasadę równowagi bilansowej, według której suma aktywów musi być równa sumie pasywów, taka sytuacja występuje wtedy, gdy wartość kapitałów własnych jest ujemna. W ramach analizy stanu niewypłacalności spółki należy zwrócić uwagę na cztery główne obszary: płynność finansową, rentowność, efektywność działania oraz źródła finansowania przedsiębiorstwa dłużnika (Hrycaj i in., 2019). Na podstawie wskaźnika płynności finansowej członkowie zarządu są w stanie możliwie obiektywnie ocenić sytuację finansową spółki. W tym celu należy wziąć pod uwagę ilaraz sumy środków pieniężnych, zapasów dających się upłynnić w krótkim czasie

po wartości zbawczej i ściągalne należności krótkoterminowe oraz zobowiązań przeterminowanych, zgodnie z poniższym równaniem:

$$\frac{\text{środki pieniężne} + \text{zapasy} + \text{ściągalne należności krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania przeterminowane (wymagalne)}}$$

Innymi słowy, można przyjąć, że jeśli iloraz tego działania jest mniejszy niż 1, to sytuacja finansowa spółki jest negatywna i wówczas członkowie zarządu powinni podjąć działania zmierzające do zainicjowania postępowania upadłościowego.

Niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości zarządzanej spółki wiąże się z możliwością pociągnięcia członków zarządu do odpowiedzialności za ich działania. Wśród rodzajów odpowiedzialności członków zarządu za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości należy wyróżnić:

- a) odpowiedzialność wobec podmiotów zewnętrznych (art. 21 ust. 3 p.u., art. 299 § 1 k.s.h., art. 300¹³² § 1 k.s.h. oraz art. 116 § 1 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2023 r., poz. 2383 ze zm., dalej: o.p.)),
- b) odpowiedzialność wobec zarządzanej spółki kapitałowej (art. 293 § 1 k.s.h., art. 300¹²⁵ § 1 k.s.h. oraz art. 483 § 1 k.s.h.),
- c) odpowiedzialność dotycząca osoby członka zarządu (art. 373 p.u. oraz art. 586 k.s.h.).

Złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości jest obowiązkiem, a nie uprawnieniem ciążącym na członkach zarządu (art. 21 ust. 1 i 2 p.u.):

(...) art. 21 ust. 2 p.u. nakłada ten obowiązek (złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości), a zarazem przyznaje skorelowane z nim uprawnienie do samodzielnego („jednoosobowego”) złożenia wniosku (...) osobom, którym przysługuje jednocześnie (kumulatywnie) prawo do reprezentowania dłużnika i do prowadzenia jego spraw. Dla istnienia obowiązku, a zarazem uprawnienia do samodzielnego złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, bez znaczenia jest natomiast sposób prowadzenia spraw spółki i sposób reprezentacji dłużnika wynikający z ustawy lub umowy (...) spółki (np. dwuosobowy sposób reprezentacji). Ponadto przepis ten wskazuje obecnie wyraźnie podstawę (źródło) tego uprawnienia, którym musi być ustawa, umowa spółki lub statut. (Oplustil, 2016, s. 5–11)

Nadto należy podkreślić, że niewywiązanie się z takiego obowiązku niesie ze sobą konsekwencje prawne dla każdego członka zarządu w postaci pociągnięcia go do odpowiedzialności, do której podmiot odpowiedzialny może zostać pociągnięty niezależnie od pozostałych. Przyjęte w polskim systemie prawnym regulacje ochronne służą wyeliminowaniu nieprawidłowo funkcjonujących podmiotów z rynku oraz zapewnienie stabilności obrotu gospodarczego.

Przed wszystkim należy zwrócić uwagę na przepis art. 21 p.u., w którym jest mowa, oprócz obowiązku do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, także o możliwym pociągnięciu do odpowiedzialności podmiotów, na których spoczywa taki obowiązek. W ust. 3 ustawodawca uregulował odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną w związku z niezłożeniem wniosku w określonym terminie, o ile właściwy podmiot nie będzie ponosił winy. Z literalnego brzmienia przepisu wynika, że odpowiedzialność członków zarządu (bo to na nich spoczywa obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości) spółki kapitałowej będzie odpowiedzialnością z czynu niedozwolonego opartą na zasadzie winy, czyli będzie stanowić sankcję za niezachowanie „wzorca starannego wzorca” oznaczającego wzór prawidłowego postępowania w podobnych warunkach dla piastunów organów spółek kapitałowych.

Ponadto ustawodawca przewidział niezwykle istotną konsekwencję dla członków zarządu poprzez przypisanie im odpowiedzialności z tytułu art. 299 § 1 k.s.h., art. 300¹³² § 1 k.s.h. oraz art. 116 § 1 o.p. Są to przypadki odpowiedzialności urzeczywistniające subsydiarną odpowiedzialność członków zarządu za zobowiązania spółki. Przepisy art. 299 § 1 k.s.h., art. 300¹³² § 1 k.s.h. oraz art. 116 § 1 o.p. nie są normami stricte pociągającymi do odpowiedzialności członków zarządu za niezłożenie w terminie wniosku o ogłoszenie upadłości. Są one jedynie dalej idącą konsekwencją naruszenia swojego obowiązku. Należy jednak podkreślić, że brak bezpośredniego charakteru odpowiedzialności z art. 299 § 1 k.s.h., art. 300¹³² § 1 k.s.h. oraz art. 116 § 1 o.p. nie umniejsza powagi konsekwencji dla sytuacji prawnej członków zarządu. Wskazane przepisy wyznaczają niejako sankcję za działanie niezgodne z przepisami prawa upadłościowego. Członek zarządu, podejmując decyzję mające wpływ na funkcjonowanie spółki kapitałowej, powinien działać w jej jak najlepszym interesie mając w perspektywie możliwości osobistej odpowiedzialności za zobowiązania zarządzanej spółki.

Wspomniane wyżej rodzaje odpowiedzialności członków zarządu spółki kapitałowej sprowadzają osoby poszkodowane niezłożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości do wierzycieli spółki (prywatnych i publicznych). Ich odpowiedzialność wynika ze stosunków prawnych łączących wierzycieli ze spółką, które mają swoje źródła między innymi w stosunkach zobowiązaniowych, ale także w przepisach powszechnie obowiązujących. Jednak nie tylko wierzyciele spółki mają „prawo” czuć się poszkodowani z powodu działań, a raczej zaniechania działań przez decydentów spółki kapitałowej. Także sama spółka może dochodzić swoich roszczeń z tytułu wyrządzenia jej szkody przez członków własnych organów. Ustawodawca przyjął normy art. 293 § 1 k.s.h., art. 300¹²⁵ § 1 k.s.h. oraz art. 483 § 1 k.s.h. stanowiące przepisy, które są szczególnym uregulowaniem odpowiedzialności deliktowej w stosunkach łączących spółkę z piastunami jej organów. Niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości przez spółkę, w sytuacji kiedy ziściły się jej przesłanki, jest niewątpliwie działaniem sprzecznym z prawem (art. 21 ust. 1 p.u.).

Oprócz odpowiedzialności deliktowej, czyli mającej znaczenie z punktu widzenia majątku członków zarządu, podmioty odpowiedzialne będą ponosić odpowiedzialność dotyczącą bezpośrednio ich osoby. Ustawodawca przewidział wobec członków zarządu możliwość nałożenia sankcji o charakterze karnym za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w określonym terminie. Jednym z instrumentów prawnych jest orzeczenie zakazu prowadzenia działalności gospodarczej oraz pełnienia określonych funkcji przez pewien okres (art. 373 ust. 1 p.u.). Ponadto zgodnie z art. 586 k.s.h. sąd może także orzec karę grzywny, ograniczenia wolności, a nawet pozbawienia wolności do roku. Oba rozwiązania są bardzo dotkliwe dla członków zarządu, ponieważ stanowią konsekwencje, które mogą ciążyć na członkach zarządu nawet przez kilka lat.

8.3.3. Uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości

Po bezskutecznej próbie restrukturyzacji dłużnik ma możliwość podjęcia działań w zakresie likwidacji i zakończenia działalności gospodarczej poprzez złożenie uproszczonego wniosku o ogłoszenie upadłości. Zgodnie z art. 344 ust. 1 p.r. uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości może być złożony do sądu upadłościowego w terminie przewidzianym do złożenia zażalenia na postanowienie o umorzeniu postępowania restrukturyzacyjnego albo postanowienia o odmowie zatwierdzenia układu i wynosi obecnie dwa tygodnie.

Przyjęte rozwiązanie umożliwia dłużnikowi (a także jego wierzycielom osobistym) podjęcie szybkich czynności w celu wyeliminowania wadliwego podmiotu z obrotu gospodarczego. Wdrażanie działań naprawczych oraz zawarcie układu z wierzycielami w toku postępowania restrukturyzacyjnego stanowi często ostatnią możliwość ratowania zagrożonego przedsiębiorstwa przed całkowitą zapaścią finansową. W sytuacji jego niepowodzenia ustawodawca wprowadził możliwość szybkiego działania dla ochrony uczestników rynku:

Uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości ma przede wszystkim zabezpieczać interesy wierzycieli w przypadku umorzenia postępowania restrukturyzacyjnego lub odmowy zatwierdzenia układu. Jego głównym celem jest umożliwienie wierzycielom szybkiego, sprawnego i prostego złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości dłużnika w trybie, który umożliwia nieprzerwane zabezpieczenie majątku dłużnika w okresie od umorzenia postępowania restrukturyzacyjnego lub odmowy zatwierdzenia układu do czasu prawomocnego rozpoznania wniosku o ogłoszenie upadłości. (Gurgul, 2020)

Złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w formie uproszczonego wniosku, o którym mowa w art. 334 p.r., nie ma charakteru obligatoryjnego. Uproszczony

wniosek jest bowiem jedynie przywilejem wprowadzonym w celu usprawnienia postępowania. Skutkiem złożenia uproszczonego wniosku o ogłoszenie upadłości jest dalsze utrzymywanie zabezpieczenia majątku dłużnika przez sprawowanie nadzoru przez nadzorcę sądowego albo zarządu przez zarządcę (Filipiak i Hrycaj, 2023). Dzięki takiemu rozwiązaniu możliwe jest płynne przejście pomiędzy restrukturyzacją a upadłością, a jednocześnie uniemożliwienie dłużnikowi podjęcia działań zmierzających na przykład do wyzbycia się majątku (Kosmal i Kwiatkowski, 2022).

Uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości powinien spełniać wymogi formalne pisma procesowego oraz zawierać żądanie ogłoszenia upadłości. Jego uproszczony charakter sprowadza się do tego, że do przedmiotowego wniosku nie stosuje się przepisów art. 22–25 p.u., czyli przepisów określających wymogi formalne wniosku o ogłoszenie upadłości (Machowska, 2021). Ustawodawca umożliwił odstępstwa od ogólnych reguł wymaganych w postępowaniu o ogłoszenie upadłości, ponieważ wszystkie wymagane informacje i dokumenty były zgromadzone już na etapie postępowania restrukturyzacyjnego, a zatem sąd rozpoznający wniosek będzie w stanie na ich podstawie ocenić, czy zachodzą przesłanki do ogłoszenia upadłości.

Podsumowanie

Warunki dynamicznych zmian i niepewności, w jakich obecnie funkcjonują podmioty gospodarcze, powodują konieczność nieustającego dostosowywania się i podejmowania szeregu działań mających na celu kontynuowanie działalności gospodarczej oraz jej rozwój. Zagrożenia dla działalności gospodarczej mogą wynikać zarówno z czynników zewnętrznych (na przykład zmiany prawne, utrata klientów), jak i wewnętrznych (na przykład problemy finansowe, błędna strategia). Jednym ze sposobów wyjścia z kryzysowej sytuacji jest zastosowanie pozasądowych metod wsparcia, takich jak negocjacje z wierzycielami, doradztwo finansowe czy sprzedaż aktywów. Innym, bardziej radykalnym sposobem pozwalającym dostosować się do nowych wymogów i zapewnić długoterminowy sukces przedsiębiorstwu może być restrukturyzacja. Jest ona procesem zmian organizacyjnych, ekonomicznych i technologicznych, którego celem jest poprawa konkurencyjności i efektywności przedsiębiorstwa. Może obejmować zmiany w strukturze własnościowej (restrukturyzacja podmiotowa) lub operacyjnej (restrukturyzacja przedmiotowa). Ostatecznym rozwiązaniem, który można zastosować w sytuacji kryzysowej, jest postępowanie upadłościowe. Należy jednak podkreślić, że upadłość koncentruje się na maksymalnym zaspokojeniu roszczeń wierzycieli, a jedynie w miarę możliwości na zachowaniu przedsiębiorstwa. Zatem restrukturyzacja

jest narzędziem umożliwiającym firmom dostosowanie się do zmian rynkowych, podczas gdy upadłość stanowi ostateczność i koncentruje się głównie na zabezpieczeniu interesów wierzycieli.

Bibliografia

- Adamus, R. (2019). *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz* (wyd. 2). C.H. Beck.
- Altman, E. I. i Hotchkiss, E. (2007). *Trudności finansowe a upadłość firm. Jak przewidzieć upadłość i jej uniknąć, jak analizować i inwestować w zadłużenie firm zagrożonych*. CeDeWu.
- Baran, M. (2006). The key success-determining factors and their influence upon the functioning of enterprises in chemical branch comparative study. W: M. Księżyk (red.), *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji europejskiej* (s. 215–223). AGH Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne.
- Baran, M. (2007). Strategie restrukturyzacji branży górniczej w Polsce po roku 1989. W: S. Lachiewicz (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji* (s. 170–179). Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Bauer, K., Chmielowiec-Lewczuk, M., Lament, M. i Spigarska, E. (2021). *Wielowymiarowość informacji finansowych i niefinansowych w zakładach ubezpieczeń*. Instytut Prawa Gospodarczego.
- Bauer, K., Hońko, S., Orzeszko, T. i Szadziewska, A. (2020). *Informacje finansowe i niefinansowe w ocenie działalności banku*. Instytut Prawa Gospodarczego.
- Borowiecki, R. i Jaki, A. (2015). Restrukturyzacja – od transformacji do globalizacji. *Przeгляд Organizacji*, 9(908), 4–9.
- Borowiecki, R., Nalepka, A. (2003). Restrukturyzacja w procesie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw. W: R. Borowiecki (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją procesów gospodarczych. Aspekt teoretyczno-praktyczny* (s. 73–96). Difin.
- Buk, H., Chrapoński, D., Gewald, W., Klyta, W., Malmuk-Cieplak, A., Mozdzeń, M., Torbus, A. i Witosz, A. J. (2021). *Prawo upadłościowe. Komentarz* (wyd. 2). LEX.
- Cabała, P. i Bartusik, K. (2006). *Restrukturyzacja w jednostkach gospodarczych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Chluska, J. (2006). Restrukturyzacja samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej – szanse i zagrożenia. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 33(89), 27–35.
- Chluska, J. (2010). Rola sprawozdania finansowego w procesach restrukturyzacji samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. *Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 14(1), 97–105.
- Czermiński, A., Czerska, M., Nogalski, B., Rutka, R. i Apanowicz, J. (2001). *Zarządzanie organizacjami*. TNOiK.
- Dowżycki, A., Sobolewski, H. i Tłuchowski, W. (2001). *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Durlik, I. (1998). *Restrukturyzacja procesów gospodarczych. Reengineering. Teoria i praktyka*. Placet.

- Dźwigoł, H. (2007). *Model restrukturyzacji organizacyjnej przedsiębiorstwa górnictwa węgla kamiennego*. Difin.
- Dźwigoł, H. (2010). *Podejście systemowe w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Filipiak, P. i Hrycaj, A. (red.). (2023). *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz* (wyd. 3). Wolters Kluwer.
- Gajdzik, B. (2011). Restrukturyzacja przedsiębiorstw sektora hutniczego w procesie adaptacji do wymogów współczesnej gospodarki światowej. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 247–265.
- Groele, B. (2021). Zawarcie umowy z doradcą restrukturyzacyjnym. W: A. Machowska (red.), *Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe* (s. 65–69). Wolters Kluwer.
- Grudzewski, W. M. i Hejduk, I. K. (2001). *Projektowanie systemów zarządzania*. Difin.
- Grynychshyn, J. (2015). Restrukturyzacja jako narzędzie zarządzania antykryzysowego przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Administracja i Zarządzanie*, 33(106), 49–61.
- Gurgul, S. (2020). *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz* (wyd. 12). C.H. Beck.
- Heropolitańska, I., Tułodziecka, A. i Hryćków-Mycka, K. (2021). *Komentarz do wybranych przepisów prawa upadłościowego* (wyd. 5). Legalis.
- Hołda, A. i Strojny, K. (2019). Determinanty upadłości przedsiębiorców w Polsce – systematyka i badanie komparatywne opinii kadry zarządzającej i syndyków. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 101(157), 9–34.
- Hrycaj, A., Jakubecki, A. i Witosz, A. (red.). (2019). *Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe. System prawa handlowego* (t. 60). C.H. Beck.
- Jagoda, H. i Lichtarski, J. (1994). Problemy i wytyczne restrukturyzacji naprawczej przedsiębiorstw. W: R. Borowiecki (red.), *Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji rynkowej*. TNOiK.
- Kałowski, A. (2012). Przyczyny i kierunki restrukturyzacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 260, 187–194.
- Kamela-Sowińska, A. i Mirecki, A. B. (1995). *Restrukturyzacja jako proces podnoszenia efektywności przedsiębiorstwa*. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego.
- Karkowski, T. (2010). *Restrukturyzacja szpitali*. Wolters Kluwer.
- Kazakova, N. A. i Dun, I. R. (2014). Analysis of leaseback transactions. *Life Science Journal*, 11(12), 339–342.
- Klich, J. (2013). *Restrukturyzacja samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Współczesne wyzwania, procedury i narzędzia*. Wolters Kluwer.
- Kluza, K. i Kluza, S. (2021). Finanse Publiczne a stabilność systemu finansowego. W: M. Ziolo (red.), *Finanse publiczne* (s. 97–122). Polska Akademia Nauk.
- Kosmal, R. i Kwiatkowski, D. (2022). *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz* (wyd. 2). Wolters Kluwer.

- Kumor, I. (2016). Identyfikacja i klasyfikacja zjawisk zagrażających kontynuacji działalności i ich ujęcie sprawozdawcze. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 80(2), 449–456.
- Kuśmierek, P. (2016). Zdolność restrukturyzacyjna samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej. *Doradca Restrukturyzacyjny*, 5, 108–116.
- Kuzior, A. (2013). Rezerwy na restrukturyzację i ich odzwierciedlenie w sprawozdaniu finansowym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia*, 58, 357–364.
- Lament, M. (2016). Zasady oceny sytuacji finansowej zakładu ubezpieczeń. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia* (s. 254–277). C.H. Beck.
- Lis, A. (2004). Typologia restrukturyzacji przedsiębiorstwa. *Przegląd Organizacji*, (4), 9–12.
- Lisowski, J. i Stępień, J. (2013). *Zarządzanie płynnością zakładu ubezpieczeń w warunkach perturbacji na rynkach finansowych*. Wydawnictwo Poltext.
- Machowska, A. (2021). Uproszczony wniosek o ogłoszenie upadłości (art. 334 pr. restr.). W: *Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe* (s. 249). LEX.
- Marcinkowska, M. (2005). Identyfikacja zagrożeń wypłacalności banku. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 29, 49–80.
- Marcinkowska, M. (2007). *Ocena działalności instytucji finansowych*. Difin.
- Mączyńska, E. (red.). (2009). *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Mączyńska, E. i Zawadzki, M. (1996). Restrukturyzacja przez inwestycje. W: R. Borowiecki (red.), *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*. TNOiK.
- Mesjasz, L. i Mesjasz, C. (2017). Wykorzystanie teorii gier w modelowaniu negocjacji Grecji z wierzycielami w 2015 roku. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(8), 18–31.
- Missala, W. (2020). Postępowania restrukturyzacyjne przedsiębiorców. *Rachunkowość*, 10, 14–22.
- Nalepka, A. (1998). *Zarys problematyki restrukturyzacji przedsiębiorstw*. Antykwa.
- Niebieszczńska, W. (2014). Restrukturyzacja naprawcza szansą utrzymania na rynku przedsiębiorstw zagrożonych upadłością. W: P. Dec (red.), *Niepewność funkcjonowania przedsiębiorstw: bankructwa, restrukturyzacja, likwidacja* (s. 183–196). Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Nita, B., Korczak, J., Dudycz, H. i Oleksyk, P. (2017). Zastosowanie zorientowanej procesowo ontologii w analizie zadłużenia przedsiębiorstwa. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 92(148), 97–112.
- Oplustil, K. (2016). Obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości oraz odpowiedzialność za jego niezłożenie w świetle znowelizowanego prawa upadłościowego (cz. 1). *Przegląd Prawa Handlowego*, 2, 5–11.
- Osajda, K. (2016). Uwagi o pojęciu niewypłacalności w świetle nowelizacji prawa upadłościowego. *Przegląd Prawa Handlowego*, 1, 11–16.
- Pełka, B. (1994). *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa przemysłowego*. Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”.

- Pierścioneek, Z. (1996). Restrukturyzacja a rozwój i strategię przedsiębiorstw. W: R. Borowiecki (red.), *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*. TNOiK.
- Ratajczak, P. (2023). Holistyczna koncepcja procesu bankructwa przedsiębiorstwa. W: C. Kochalski (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw w warunkach niepewności* (s. 118–134). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Rogowski, W. (2015). Przyczyny upadłości polskich przedsiębiorców – ujęcie empiryczne. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów/Szkoła Główna Handlowa*, 144, 161–196.
- Stabryła, A. (red.). (2010). *Zarządzanie w kryzysie*. Mfiles.pl
- Stiglitz, J. E. (2006). *Globalizacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Styn, I. (2012). Sposoby restrukturyzacji banków. Analiza porównawcza i wnioski na przyszłość. *Zeszyty Naukowe/Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*, 2, 129–139.
- Suszyński, C. (2003). *Restrukturyzacja, konsolidacja, globalizacja przedsiębiorstw*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szczepankiewicz, E. I. (2013). Propozycja identyfikacji i klasyfikacji zagrożeń w ocenie zasadności przyjęcia założenia o kontynuacji działalności w jednostkach. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 73(129), 113–130.
- Szmyt, D. i Mastalerz, M. (2000). Finansowanie restrukturyzacji przemysłu hutniczego w byłym województwie katowickim. *Ekonomia i Środowisko*, 2(17), 167–175.
- Szulc, W., Garbarz, B. i Paduch, J. (2011). Przebieg i wyniki restrukturyzacji przemysłu stalowego w Polsce. *Prace Instytutu Metalurgii Żelaza*, 63(4), 40–51.
- Szymła, W. (2014). Restrukturyzacja sektorów strategicznych na przykładzie sektora elektroenergetycznego. W: R. Borowiecki (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją przedsiębiorstw i gospodarki. Uwarunkowania – procesy – efekty* (s. 89–140). Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Węgrzyn, M. (2013). Uwarunkowania systemowe restrukturyzacji publicznych podmiotów leczniczych w Polsce. *Monografie i Opracowania Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 242.
- Zakrzewska-Bielawska, A. (2008). Zarządzanie w kryzysie. W: I. Staniec i J. Zawila-Niedźwiecki (red.), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym* (s. 65–92). C.H. Beck.
- Zieliński, H. (2021). Zasady prawa restrukturyzacyjnego. *Państwo i Prawo*, 7, 105–122.
- Zimmerman, P. (2024). *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz* (wyd. 8). C.H. Beck.

Akty normatywne

- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. z 2024 r., poz. 497).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2023 r., poz. 2383 ze zm.).
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (t.j. Dz.U. z 2024 r., poz. 794 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2024 r., poz. 18 ze zm.).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2023 r., poz. 2383 ze zm.).

Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne (t.j. Dz.U. z 2024 r., poz. 1428 ze zm.).

Orzecznictwo

Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 28 września 2023 r., sygn.: I CSK 6514/22.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 5 marca 2014 r., sygn.: I FSK 562/13.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 5 grudnia 2018 r., sygn.: II FSK 1686/18.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 24 listopada 2024 r., sygn.: III FSK 3163/21.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 22 maja 2018 r., sygn.: VII aga 1355/18.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 28 maja 2020 r., sygn.: I aga 132/19.

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 2023 r., sygn.: II CSKP 754/22.