

Spis treści

Wprowadzenie	9
---------------------------	----------

Rozdział 1

Identyfikacja kryzysu w przedsiębiorstwie	13
1.1. Kryzys jako zjawisko wpisane w cykl życia przedsiębiorstwa	13
1.2. Kryzys w przedsiębiorstwie	14
1.2.1. Ekonomiczne ujęcie kryzysu w przedsiębiorstwie	16
1.2.2. Jurydyczne ujęcie kryzysu	19
1.2.2.1. Zagrożenie niewypłacalnością – kryzys możliwy do przezwyciężenia i podstawa wszczęcia postępowania naprawczego	20
1.2.2.2. Niewypłacalność – ostry kryzys niemożliwy do opanowania i podstawa wszczęcia postępowania upadłościowego	25
1.3. Przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie	32
1.3.1. Zewnętrzne przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie	32
1.3.2. Wewnętrzne przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie	35
1.3.3. Przyczyny kryzysów w polskich przedsiębiorstwach	42
1.4. Symptomy kryzysu w przedsiębiorstwie	49

Rozdział 2

Prognozowanie i ostrzeganie w warunkach zagrożenia upadłością	57
2.1. Cel prognozowania zagrożenia upadłością	57
2.2. Istota metod oceny zagrożenia upadłością	60
2.3. Potencjalni użytkownicy metod oceny zagrożenia upadłością	63
2.4. Metody prognozowania zagrożenia upadłością na świecie. Przegląd najważniejszych modeli	65
2.5. Modele przewidywania zagrożenia upadłością w warunkach polskich	71
2.6. Prawne instrumenty monitorowania sytuacji przedsiębiorstw	78

Rozdział 3

Strategie reagowania na kryzys w przedsiębiorstwie	83
3.1. Opcja wzrostu	87
3.2. Opcja likwidacyjna	88
3.3. Opcja sanacyjna	90
3.3.1. Pomoc państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji.	94
3.3.2. Sanacja w postępowaniu naprawczym	101
3.3.2.1. Zdolność naprawcza.	101
3.3.2.2. Oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego wraz z wymaganymi dokumentami	102
3.3.2.3. Kontrola formalna i merytoryczna wszczęcia postępowania naprawczego	107
3.3.2.4. Data wszczęcia postępowania naprawczego i jego skutki	109
3.3.2.5. Restrukturyzacja w drodze układu z wierzycielami	110

Rozdział 4

Wszczęcie procedury upadłościowej jako konsekwencja nieopanowania kryzysu . .	113
4.1. Prawne znaczenie pojęcia „upadłość”	113
4.2. Dochodzenie należności od niewypłacalnych dłużników – ujęcie historyczne i prawnoporównawcze	116
4.3. Zdolność upadłościowa	120
4.3.1. Zdolność upadłościowa przedsiębiorców.	120
4.3.2. Wyjątki rozszerzające zakres podmiotowy ustawy	124
4.3.3. Wyjątki ograniczające zakres podmiotowy stosowania ustawy	127
4.4. Postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości.	128
4.4.1. Właściwość sądu	129
4.4.2. Podmioty czynnie legitymowane do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.	131
4.4.3. Wymogi formalne wniosku o ogłoszenie upadłości	137
4.4.4. Przebieg i zakres postępowania	141
4.4.4.1. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa dłużnika przez sąd upadłościowy	142
4.4.4.2. Negatywna przesłanka ogłoszenia upadłości – art. 12 ust. 1 P.u.n.	145
4.4.4.3. Negatywna przesłanka ogłoszenia upadłości – art. 13 ust. 1 i 2 P.u.n.	148

4.4.4.4. Zabezpieczenie majątku dłużnika	150
4.4.4.5. Wstępne zgromadzenie wierzycieli	153
4.5. Orzeczenia kończące postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości. Postanowienie o ogłoszeniu upadłości	155
4.6. Skutki ogłoszenia upadłości dla osoby i majątku upadłego	159
4.7. Układ restrukturyzacyjny w postępowaniu upadłościowym szansą na zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika i jego sanację	161
4.8. Analiza przedsiębiorstwa Toora Poland SA w upadłości pod kątem zaistnienia ekonomicznych i prawnych przesłanek kryzysu i upadłości.	165
4.8.1. Prezentacja przedsiębiorstwa Toora Poland SA.	165
4.8.2. Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa Toora Poland SA.	168
4.8.3. Prawna analiza sytuacji przedsiębiorstwa Toora Poland SA pod kątem spełniania przesłanek ogłoszenia upadłości.	175
4.8.4. Efektywność działania zarządzających spółką Toora Poland SA w warunkach zaistniałego kryzysu	179
Zakończenie	183
Bibliografia	185