

Opis

Nawet najlepiej zorganizowane i rynkowo przystosowane przedsiębiorstwo nie jest odporne na ryzyko w prowadzeniu działalności gospodarczej. Zwłaszcza, że to ryzyko ma wymiar nie tylko lokalny ale jak doświadczamy tego obecnie - globalny.

Obliczem ryzyka w aktywności przedsiębiorstwa jest kryzys, rozumiany jako proces następujących po sobie zjawisk zagrażających bytowi ekonomicznemu przedsiębiorstwa.

Jest on postrzegany jako ?stały element gry? o charakterze destrukcyjnym, wpisany w pejzaż życia organizacji, ale także przełom w działalności firmy, punkt zwrotny, sekwencja zdarzeń od których uzależnione będzie nie tylko ?przeżycie? ale zmierzanie ku rozwojowi, bowiem jak powiadał Lee Iacoca ?Kryzys to szansa na sukces, którą trzeba wykorzystać?.

Założeniem niniejszej publikacji jest kompleksowe prześledzenie genezy trudności i zagrożeń przedsiębiorstwa, zdiagnozowanie kryzysu ? jego przyczyn, symptomów oraz nasilenia (fazy), a następnie zaprezentowanie zarządzającym adekwatnego do diagnozy sposobu wyjścia z kryzysu, tak by obrócić go w trwały sukces.

Ustawodawca z założenia nie wkracza z unormowaniami w pierwsze fazy kryzysu. Jednakże, kiedy kryzys w przedsiębiorstwie jest już na tyle poważny, że zaczyna zagrażać innym uczestnikom obrotu gospodarczego, w szczególności wierzycielom, dowolność zarządzających w doborze sposobu ratowania przedsiębiorstwa zostaje prawnie ograniczona. Mają oni możliwość wszczęcia procedury naprawczej w sytuacji zagrożenia niewypłacalnością - kiedy kryzys jest jeszcze możliwy do opanowania, albo w sytuacji, kiedy kryzys jest już głęboki i następuje niewypłacalność jednostki ? obowiązek wszczęcia procedury upadłościowej. Obie te procedury wyznaczają zatem ramy prawne możliwych do zastosowania w danych warunkach działań antykryzysowych, którym zarządzający muszą się podporządkować i im sprostać.

Unormowania prawa upadłościowego i naprawczego stwarzają płaszczyznę ?porozumienia? na styku ekonomii, zarządzania i ciągłości gospodarowania z prawną ochroną wierzycieli. Akcentuje się funkcję sanacyjną przedsiębiorstwa dłużnika w postępowaniu upadłościowym, poprzez restrukturyzację jego zobowiązań w układzie z wierzycielami w ramach tzw. upadłości układowej. ?Upadłość? zatem, nie jest już synonimem likwidacji przedsiębiorcy, jego zniknięcia z rynku, ale jest także szansą na odrodzenie przedsiębiorstwa dłużnika.

Celem przedstawianej publikacji jest kompleksowe prześledzenie genezy trudności i zagrożeń przedsiębiorstwa, zdiagnozowanie kryzysu - jego przyczyn, symptomów oraz nasilenia (fazy), a następnie wybór przez zarządzających adekwatnego do diagnozy sposobu wyjścia z kryzysu i wykorzystania go dla pozytywnej transformacji przedsiębiorstwa w sferze ekonomicznej i prawnej. W prezentowanej pracy szeroko omówiono i przeanalizowano unormowania prawa upadłościowego i naprawczego poprzez pryzmat zawartych tam prawnych instrumentów zarządzania kryzysem w firmie.

Cennym elementem publikacji są empiryczne badania danych charakteryzujących sytuację finansową przedsiębiorstwa Toora Poland SA z siedzibą w Nisku, obecnie w stanie upadłości, za lata 2004-2006 i w I połowie 2007 r. Analizie poddano rozwój sytuacji kryzysowej w tym przedsiębiorstwie, efektywność reakcji na nią zarządzających spółką, jak również oceniono spełnianie przez ten podmiot ekonomicznych i prawnych przesłanek ogłoszenia upadłości.

Opracowanie ma charakter interdyscyplinarny ekonomiczno-prawny. Składa się z czterech rozdziałów stanowiących próbę kompleksowego i spójnego ujęcia omawianych zagadnień.

W rozdziale pierwszym dokonano przeglądu i analizy ekonomicznych i prawnych zapatrywań na

istotę przedsiębiorstwa oraz kryzysu w przedsiębiorstwie, jego i przyczyn i symptomów.

W rozdziale drugim przeprowadzono rozważania na temat instrumentów monitorowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw o charakterze ekonomicznym i prawnym, ich użytkowników i celowości budowy swoistych systemów wczesnego ostrzegania przed niewypłacalnością uczestników obrotu z myślą o interesariuszach.

Rozdział trzeci poświęcony został różnym sposobom - opcjom wyjścia z kryzysu.

Książka łączy zagadnienia ekonomii, zarządzania, analizy finansowej i rachunkowości z unormowaniami szeroko pojętego prawa cywilnego (upadłościowego, naprawczego, spółek) oraz publicznego prawa gospodarczego i administracyjnego, wzbogaconego poglądami doktryny i popartego obszernym zestawem pozycji bibliograficznych, orzecznictwa oraz normatywnych. Pozycja powinna zainteresować praktyków zarządzania - przedsiębiorców, menadżerów - by przy jej pomocy ocenili kondycję własnej firmy i docenili skutki jej załamania. Podmioty z otoczenia firm - by zwróciły baczniejszą uwagę na standing kontrahentów i skutki swej ewentualnej biznesowej niefrasobliwości.

Adresatem publikacji mogą być także przedstawiciele władzy publicznej i organy postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości, dla zwiększenia trafności swoich decyzji procesowych.

Książka może być polecona studentom kierunków zarządzania, ekonomii, prawa i administracji.

Inspirującej działania lektury życzy

Autorka

Spis treści

Wprowadzenie

Rozdział 1

Identyfikacja kryzysu w przedsiębiorstwie

1.1. Kryzys jako zjawisko wpisane w cykl życia przedsiębiorstwa

1.2. Kryzys w przedsiębiorstwie

1.2.1. Ekonomiczne ujęcie kryzysu w przedsiębiorstwie

1.2.2. Jurydyczne ujęcie kryzysu

1.2.2.1. Zagrożenie niewypłacalnością - kryzys możliwy do przewyciężenia i podstawa wszczęcia postępowania naprawczego

1.2.2.2. Niewypłacalność - ostry kryzys niemożliwy do opanowania i podstawa wszczęcia postępowania upadłościowego

1.3. Przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie

1.3.1. Zewnętrzne przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie

1.3.2. Wewnętrzne przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie

1.3.3. Przyczyny kryzysów w polskich przedsiębiorstwach

1.4. Symptomy kryzysu w przedsiębiorstwie

Rozdział 2

Prognozowanie i ostrzeganie w warunkach zagrożenia upadłością

2.1. Cel prognozowania zagrożenia upadłością

2.2. Istota metod oceny zagrożenia upadłością

2.3. Potencjalni użytkownicy metod oceny zagrożenia upadłością

2.4. Metody prognozowania zagrożenia upadłością na świecie.

Przegląd najważniejszych modeli

2.5. Modele przewidywania zagrożenia upadłością w warunkach polskich

2.6. Prawne instrumenty monitorowania sytuacji przedsiębiorstw

Rozdział 3

Strategie reagowania na kryzys w przedsiębiorstwie

3.1. Opcja wzrostu

3.2. Opcja likwidacyjna

3.3. Opcja sanacyjna

3.3.1. Pomoc państwa na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji

3.3.2. Sanacja w postępowaniu naprawczym

3.3.2.1. Zdolność naprawcza

3.3.2.2. Oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego wraz z wymaganymi dokumentami

3.3.2.3. Kontrola formalna i merytoryczna wszczęcia postępowania naprawczego

3.3.2.4. Data wszczęcia postępowania naprawczego i jego skutki

3.2.2.3. Restrukturyzacja w drodze układu z wierzycielami

Rozdział 4

Wszczęcie procedury upadłościowej jako konsekwencja nieopanowania kryzysu .

4.1. Prawne znaczenie pojęcia "upadłość"

4.2. Dochodzenie należności od niewypłacalnych dłużników - ujęcie historyczne i prawnoporównawcze

4.3. Zdolność upadłościowa

4.3.1. Zdolność upadłościowa przedsiębiorców

4.3.2. Wyjątki rozszerzające zakres podmiotowy ustawy

4.3.3. Wyjątki ograniczające zakres podmiotowy stosowania ustawy

4.4. Postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości

4.4.1. Właściwość sądu

4.4.2. Podmioty czynnie legitymowane do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości

4.4.3. Wymogi formalne wniosku o ogłoszenie upadłości

4.4.4. Przebieg i zakres postępowania

4.4.4.1. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa dłużnika przez sąd upadłościowy

4.4.4.2. Negatywna przesłanka ogłoszenia upadłości

- art. 12 ust. 1 P.u.n

4.4.4.3. Negatywna przesłanka ogłoszenia upadłości

- art. 13 ust. 1 i 2 P.u.n

4.4.4.4. Zabezpieczenie majątku dłużnika

4.4.4.5. Wstępne zgromadzenie wierzycieli

4.5. Orzeczenia kończące postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości.

Postanowienie o ogłoszeniu upadłości

4.6. Skutki ogłoszenia upadłości dla osoby i majątku upadłego

4.7. Układ restrukturyzacyjny w postępowaniu upadłościowym szansą

na zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika i jego sanację

4.8. Analiza przedsiębiorstwa Toora Poland SA w upadłości pod kątem zaistnienia ekonomicznych i prawnych przesłanek kryzysu i upadłości

4.8.1. Prezentacja przedsiębiorstwa Toora Poland SA

4.8.2. Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa Toora Poland SA

4.8.3. Prawna analiza sytuacji przedsiębiorstwa Toora Poland SA pod kątem spełniania przesłanek ogłoszenia upadłości

4.8.4. Efektywność działania zarządzających spółką Toora Poland SA w warunkach zaistniałego kryzysu

Zakończenie

Bibliografia