



Magdalena Konat-Staniek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Rachunkowości
doktorant
magda_konat-staniek@o2.pl

Edyta Piątek

Politechnika Świętokrzyska
Wydział Zarządzania i Modelowania
Komputerowego
Katedra Ekonomii i Finansów
epiatek@tu.kielce.pl

NIEWYPŁACALNOŚĆ A PLYNNOŚĆ FINANSOWA W KONTEKŚCIE NOWEGO PRAWA RESTRUKTURYZACYJNEGO

Streszczenie: Artykuł przedstawia rozważania nad pojęciem niewypłacalności zdefiniowanym w znowelizowanym prawie upadłościowym i ustanowionym od początku 2016 r. prawie restrukturyzacyjnym. Celem artykułu jest wskazanie praktycznych problemów ze stosowaniem znowelizowanej definicji niewypłacalności. Autorki wskazują na problem identyfikacji stanu zagrożenia niewypłacalnością i metod badania – mierzenia takiego zagrożenia.

Autorki poprzez analizę definicji niewypłacalności w poprzednim i obecnym brzmieniu ustawowym przedstawiają optymalne metody i narzędzia identyfikacji momentu powstania niewypłacalności.

Słowa kluczowe: niewypłacalność, płynność finansowa, restrukturyzacja.

Wprowadzenie

Z dniem 1 stycznia 2016 r. zaczęły obowiązywać przepisy znowelizowanej ustawy z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe. Najistotniejszą z wprowadzonych zmian wydaje się doprecyzowanie i modyfikacja definicji niewypłacalności. Właśnie niewypłacalność jest przesłanką i warunkiem do ogłoszenia upadłości. Wprowadzona zmiana ma bardzo istotne znaczenie praktyczne, zwłaszcza dla funkcjonowania spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w kontekście odpowiedzialności członków zarządu takich spółek za zobowiązania spółki. Zgodnie bowiem z art. 299 kodeksu spółek handlowych członkowie zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością odpowiadają za zobowiązania spółek

powstałe w czasie pełnienia przez nich funkcji w przypadku, gdyby okazało się, że egzekucja wobec spółki dotycząca tych zobowiązań jest bezskuteczna. Członkowie zarządu mogą jednak uwolnić się od takiej odpowiedzialności m.in. w przypadku, gdy w odpowiednim terminie zgłoszą wniosek o ogłoszenie upadłości. Celem artykułu jest wskazanie praktycznych problemów ze stosowaniem znowelizowanej definicji niewypłacalności. Autorki wskazują na problem identyfikacji stanu zagrożenia niewypłacalnością i metod badania – mierzenia takiego zagrożenia. Poprzez analizę definicji niewypłacalności w poprzednim i obecnym brzmieniu ustawowym przedstawiają możliwe metody i narzędzia identyfikacji momentu powstania niewypłacalności.

1. Niewypłacalność w ustawie Prawo upadłościowe i naprawcze

Termin niewypłacalność nie został wprost zdefiniowany w ustawie, ale warunki jej wystąpienia określał art. 11 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze. Na mocy ust. 1 tego artykułu do końca 2015 r. dłużnika uważało się za niewypłacalnego, jeżeli nie wykonywał swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. W rozumieniu ust. 2 dłużnika będącego osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, uważało się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekraczały wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonywał.

Z zapisów art. 11 wynikają dwa rodzaje niewypłacalności. Wojewódzki Sąd Administracyjny we Wrocławiu w wyroku z dnia 8 grudnia 2009 r. (I SA/Wr 973/09) stwierdził, iż wymienione w przepisach art. 11 prawa upadłościowego i naprawczego przesłanki zgłoszenia wniosku o upadłość mają charakter alternatywny i równorzędny i dlatego zaistnienie chociażby jednej z nich pozwala na ogłoszenie upadłości przedsiębiorców.

W ustępie 1 art. 11 zdefiniowano niewypłacalność w stosunku do wszystkich podmiotów w ujęciu płynnościowym (krótkoterminowym). Częściowo w orzecznictwie i literaturze funkcjonował pogląd, że niewypłacalność występowała wówczas, gdy dłużnik zalegał z wykonywaniem co najmniej dwóch zobowiązań pieniężnych niezależnie od ich rozmiaru. Niewykonywanie zobowiązań nawet o niewielkiej wartości oznaczało niewypłacalność dłużnika. Takie rozumienie niewypłacalności potwierdził wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 14 lutego 2013 r. (I ACa 24/13). Zgodnie z uzasadnieniem sądu nie ma znaczenia, z jakiego powodu dłużnik nie wypełniał swoich wymagalnych zobowiązań, jaki był okres tego opóźnienia, ani też jaka była wysokość długu

w porównaniu do stanu jego aktywów. Nie miało również znaczenia, czy zobowiązania są stwierdzone tytułem egzekucyjnym czy wykonawczym. Jak orzekł Wojewódzki Sąd Administracyjny w Łodzi w wyroku z dnia 8 kwietnia 2011 r. (I SA/Łd 161/11): „Dla określenia stanu niewypłacalności bez znaczenia jest przyczyna niewykonywania zobowiązań. Niewypłacalność istnieje nie tylko wtedy, gdy dłużnik nie ma środków, lecz także wtedy, gdy dłużnik nie wykonuje zobowiązań z innych przyczyn. Niewypłacalność dłużnika istnieje zawsze, gdy nie wykonuje on swoich wymagalnych zobowiązań”. Sąd Najwyższy już w 2011 r. ukształtował jednak odmienną od prezentowanych powyżej linię orzeczniczą nawiązującą do przedwojennego rozumienia pojęcia niewypłacalności zawartego w Rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 24 października 1934 r. Prawo upadłościowe. Zgodnie z art. 2 Rozporządzenia krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów wskutek przejściowych trudności nie oznaczało stanu niewypłacalności. W wyroku z dnia 19 stycznia 2011 r. (sygn. akt V CSK 211/10) Sąd Najwyższy wskazał, że „krótkotrwałe wstrzymanie płacenia długów wskutek przejściowych trudności nie jest podstawą ogłoszenia upadłości, gdyż o niewypłacalności w rozumieniu art. 11 ust. 1 prawa upadłościowego i naprawczego można mówić dopiero wtedy, gdy dłużnik z braku środków przez dłuższy czas nie wykonuje przeważającej części swoich zobowiązań”. Sąd Najwyższy utrzymał tę linię orzeczniczą w postanowieniu z dnia 13 kwietnia 2011 r. (V CSK 320/10) oraz w postanowieniu z 13 maja 2011 r. (V CSK 352/10). Taką linię orzeczniczą przyjął też Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 25 czerwca 2014 r. (II FSK 1743/12) i z 16 kwietnia 2014 r. (I GSK 1062/12) [Zimmerman, 2016, s. 29].

Natomiast w ust. 2 art. 11 ustawodawca przedstawiał niewypłacalność w ujęciu zadłużeniowym (długoterminowym) i odniósł ją do dłużników będących osobą prawną lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej (której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną). Zadłużenie takich dłużników nie mogło przekraczać wartości ich aktywów.

Ustawa prawo upadłościowe i naprawcze jeszcze w art. 12 określała tzw. przesłanki negatywne upadłości. Sąd mógł oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, kiedy opóźnienie w regulowaniu należności miało charakter krótkotrwały. Miało to miejsce w przypadku, gdy opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekraczało trzech miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekraczała 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika. Zapis ten chronił dłużnika od ogłoszenia upadłości, gdy wierzycelność była mała, a czas zalegania niewielki. Artykuł ten nie miał zastosowania w przypadku, gdy niewykonanie zobowiązań miało charakter trwały albo gdy oddalenie wniosku mogło spowodować pokrzywdzenie wierzycieli [Hofman, 2014].

Dotychczasowe rozwiązania w zakresie ustalenia niewypłacalności dawały podstawę do wyróżnienia jej przesłanek podmiotowych i przedmiotowych, przy czym w każdej z tych kategorii były przesłanki pozytywne i negatywne. Wnioskodawca składający wniosek o ogłoszenie upadłości musiał wykazać istnienie przesłanek pozytywnych podmiotowych (art. 5, 8, 9 p.u.n.) i przedmiotowych (art. 10,11) oraz nieistnienie przesłanek negatywnych podmiotowych (art. 6 p.u.n.) i przedmiotowych (art. 12,13 ust. 1 i 2 p.u.n.) [Hrycaj, 2015, s. 4].

2. Istota nowego prawa restrukturyzacyjnego i zmian w prawie upadłościowym

Z dniem 1 stycznia 2016 r. weszła w życie ustawa z 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne, będąca całkowicie nową regulacją w przedmiocie zawierania przez dłużnika niewypłacalnego lub zagrożonego niewypłacalnością układu z wierzycielami oraz przeprowadzania postępowania sanacyjnego. Nowa regulacja wymusiła wiele zmian w innych aktach prawnych, w szczególności w ustawie z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, przy czym zmiany te mają różny charakter.

Prawo restrukturyzacyjne łącznie z prawem upadłościowym można zdefiniować jako kompleksową regulację prawną. Przedmiotem tych regulacji są relacje zachodzące pomiędzy niewypłacalnym lub zagrożonym niewypłacalnością dłużnikiem a jego wierzycielami. Prawo restrukturyzacyjne nie stanowi odrębnej gałęzi prawa. Rozumiane jest jako spójny i uporządkowany zespół norm prawnych regulujących obszerne kategorie stosunków społecznych [Hrycaj, 2015, s. 4]. Profesor Hrycaj twierdzi, iż prawo restrukturyzacyjne w większym stopniu niż prawo upadłościowe pozwala na rozwiązanie sytuacji kryzysowej dłużnika z wykorzystaniem instrumentów, które pozwolą na zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika jako całości.

Prawo restrukturyzacyjne i prawo upadłościowe są ze sobą istotnie powiązane, a związek ten przejawia się w wielu aspektach. Po pierwsze, postępowania restrukturyzacyjne mające unormowanie w ustawie Prawo restrukturyzacyjne mają służyć uniknięciu upadłości dłużnika, która jest oceniana jako zjawisko mniej korzystne z gospodarczego, jak i społecznego punktu widzenia. Po drugie, mimo różnic występujących w odniesieniu do celów szczegółowych postępowania upadłościowego i restrukturyzacyjnego nadrzędny cel obu postępowań jest tożsamy. Jest to rozwiązanie w sposób odpowiedni konfliktu interesów, który zaistniał w wyniku niewypłacalności lub zagrożenia niewypłacalnością dłużnika w sposób najbardziej optymalny w wyniku zaistniałych okoliczności.

Ustawodawca za cel prawa restrukturyzacyjnego przyjął stworzenie instrumentów prawnych pozwalających na rozwiązanie sytuacji kryzysowej dłużnika wynikłej z jego niewypłacalności bądź zagrożenia niewypłacalnością i związanego z tego tytułu konfliktu z wierzycielami w sposób, który, aktywnie angażując wierzycieli w zarządzanie biegiem postępowania restrukturyzacyjnego, pozwoli zabezpieczyć ich słuszne prawa (art. 3 ust. 1 PrRest, art. 8 ust. 1 i 2 PrRest, art. 12 ust. 3 PrRest) i umożliwi uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika (art. 3 ust. 1 PrRest), a w postępowaniu sanacyjnym pozwoli na przywrócenie dłużnikowi zdolności do wykonywania zobowiązań (art. 326 ust. 3 PrRest). Efektem końcowym będzie zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika jako całości [Hrycaj, 2015, s. 4]. Oznacza to, że sporządzany w toku postępowania plan restrukturyzacyjny i działania podejmowane na jego podstawie są jedynie narzędziami do osiągnięcia celu postępowania restrukturyzacyjnego, którym jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika. Zdaniem prof. Hrycaj przedmiotem prawa restrukturyzacyjnego nie jest restrukturyzacja przedsiębiorstwa dłużnika rozumiana jako zespół działań podejmowanych w celu poprawy wyników finansowych i sytuacji rynkowej przedsiębiorstwa. Wydaje się jednak, iż poprawa wyników finansowych i rynkowych jest immanentnie związana z uniknięciem ogłoszenia upadłości.

3. Niewypłacalność w prawie upadłościowym i prawie restrukturyzacyjnym

Z początkiem 2016 r. w prawie upadłościowym zmianie uległa definicja niewypłacalności opisana w części pierwszej artykułu. W znowelizowanym prawie upadłościowym niewypłacalność dookreślono i uszczegółowiono zgodnie z tabelą 1.

Tabela 1. Definicja niewypłacalności

| Ust. | Art. 11 ustawy Prawo upadłościowe |
|------|--|
| 1 | 2 |
| 1. | Dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. |
| 1a. | Domniemywa się, że dłużnik utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. |
| 2. | Dłużnik będący osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, jest niewypłacalny także wtedy, gdy jego zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający dwadzieścia cztery miesiące. |

cd. tabeli 1

| 1 | 2 |
|----|--|
| 3. | Do majątku, o którym mowa w ust. 2, nie wlicza się składników niewchodzących w skład masy upadłości. |
| 4. | Do zobowiązań pieniężnych, o których mowa w ust. 2, nie wlicza się zobowiązań przyszłych, w tym zobowiązań pod warunkiem zawieszającym oraz zobowiązań wobec wspólnika albo akcjonariusza z tytułu pożyczki lub innej czynności prawnej o podobnych skutkach, o których mowa w art. 342 kategorii należności zaspokajanych z funduszków masy upadłości ust. 1 pkt 4. |
| 5. | Domniemywa się, że 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. |
| 6. | Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli nie ma zagrożenia utraty przez dłużnika zdolności do wykonywania jego wymagalnych zobowiązań pieniężnych w niedługim czasie. |
| 7. | Przepisy ust. 2-6 nie mają zastosowania do spółek osobowych określonych w ustawie z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. 2013, poz. 1030 z późn. zm.), zwanej dalej Kodeksem spółek handlowych, w których co najmniej jednym wspólnikiem odpowiadającym za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem jest osoba fizyczna. |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Ustawa Prawo upadłościowe].

Nadal, podobnie jak pod jurysdykcją starego prawa upadłościowego, zidentyfikować należy dwie główne przesłanki zaistnienia stanu niewypłacalności. Pierwszą z nich jest niewykonywanie przez dłużnika wymagalnych zobowiązań pieniężnych, a drugą, gdy zobowiązania pieniężne dłużnika przekraczają wartość jego majątku.

Jednak w stosunku do poprzednich regulacji ustawodawca podjął próbę ścisłego uregulowania tej kwestii. Zmieniono samo pojęcie niewypłacalności, wskazując w art. 11 ust. 1 ustawy, że dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Ustawodawca odszedł więc od przesłanki braku realizacji zobowiązań (braku zapłaty) na rzecz braku faktycznej możliwości zapłaty długów [Milczek, 2015]. Nie zawsze bowiem brak zapłaty wierzytelności związany jest z niemożnością jej regulacji, ale może wynikać z kwestionowania istnienia samej wierzytelności. Zmiana redakcji tego przepisu związana jest z wprowadzeniem art. 12a, dotyczącego możliwości oddalenia wniosku o ogłoszenie wierzytelności w sytuacji sporności wierzytelności. Dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, przy czym domniemywa się, że utrata tej zdolności następuje, gdy opóźnienie w wykonaniu tych zobowiązań przekracza trzy miesiące. Oznacza to, że jeśli dłużnik pozostaje w opóźnieniu ponad trzy miesiące, procesowy ciężar wykazania, że mimo braku regulacji zobowiązań nie zachodzi stan niewypłacalności, spoczywa na dłużniku [Libiszewski i Rybacka, 2015]. W art. 11 ust. 1 [Prawo upadłościowe] nie okre-

ślono wprost, czy utrata zdolności regulowania zobowiązań pieniężnych ma charakter obiektywny czy subiektywny. Może dojść bowiem do sytuacji, że dłużnik będzie posiadał środki finansowe, ale nie będzie mógł z nich korzystać z powodu zajęcia rachunków bankowych w trybie zabezpieczenia. Mając na uwadze potrzebę zabezpieczenia obrotu gospodarczego, zasadne będzie rozumienie tej przesłanki jako obiektywnej w ten sposób, że przyczyna braku realizacji zobowiązań – zawiniona lub niezawiniona – będzie obojętna.

Drugą okolicznością powodującą stan niewypłacalności (w przypadku osób prawnych i tzw. ułomnych osób prawnych) jest sytuacja, w której zobowiązania dłużnika przekraczają wartość jego majątku, nawet jeśli dłużnik wykonuje na bieżąco te zobowiązania. Niejednokrotnie tak rozumiana niewypłacalność miała charakter pozorny i nie znajdowała podstaw w faktycznej sytuacji finansowej danego podmiotu, a wynikała jedynie np. z konieczności ujęcia po stronie zobowiązań pożyczek udzielonych przez współników. Ustawodawca, uszczegóławiając, stwierdził, że o tego rodzaju niewypłacalności można mówić, gdy zobowiązania pieniężne przekroczą wartość majątku dłużnika, a stan ten utrzymuje się ponad 24 miesiące (art. 11 ust. 2). W tym czasie podmiot taki będzie musiał sporządzić co najmniej dwa pełne sprawozdania finansowe przedstawiające rodzaj i wartość godziwą majątku i źródła jego finansowania, więc będzie możliwe uchwycenie stanu ewentualnej niewypłacalności. Dodatkowo ustawodawca wyłączył części zobowiązań z zakresu przedmiotowej definicji. W art. 11 ust. 4 wprowadzono regulę wskazującą, jak należy obliczać wartość zobowiązań pieniężnych. Nie wlicza się do nich zobowiązań przyszłych, w tym zobowiązań pod warunkiem zawieszającym oraz zobowiązań wobec współnika albo akcjonariusza z tytułu pożyczki lub innej czynności prawnej o podobnych skutkach, o których mowa w art. 342 ust. 1 pkt 4. Ta regulacja ma zapobiegać kreowaniu stanu niewypłacalności na podstawie zobowiązań, których obowiązek zapłaty może w ogóle nie powstać, jak też zobowiązań, które mają być regulowane w ostatniej kolejności zaspokajania w razie podziału sum uzyskanych z likwidacji majątku, co jest z kolei neutralne dla pozostałych wierzycieli. Dzięki temu zastrzeżeniu wiele podmiotów, które w świetle obecnej definicji powinny być uznane za niewypłacalne, przestanie być zagrożonych niewypłacalnością na tej podstawie.

Ważną nowością są regulacje zawarte w art. 11 ust. 3 i 4, które wprowadzają dodatkowe przesłanki do ustalania podstaw stan niewypłacalności. Mianowicie na mocy ust. 3 tegoż artykułu do majątku, o którym mowa w ust. 2, nie wlicza się składników niewchodzących w skład masy upadłości, np. będących przedmiotem leasingu, wynajmowanych czy wdzierżawionych, jak również co do których sprzedawca zastrzegł prawo własności do dnia uiszczenia pełnej

ceny. Też art. 11 ust. 3 nie są natomiast objęte składniki mienia dłużnika prze-właszczone na zabezpieczenie (por. art. 70¹ Prawa upadłościowego). W przy-padku ogłoszenia upadłości nie podlegają one wyłączeniu z masy upadłości. Zabezpieczeni rzeczowo wierzyciele są zaspokajani w trybie tzw. prawa odręb-ności. Skoro bowiem dłużnik posiada majątek, który nie wejdzie do masy upa-dłości, to nie będzie mógł on służyć zaspokojeniu wierzycieli. Tymczasem prze-słanka wskazana w art. 11 ust. 2 ma wykluczyć konieczność składania wniosku o upadłość w sytuacji, gdy istnieje majątek, z którego wierzyciele mogliby się zaspokoić w toku pojedynczego postępowania egzekucyjnego.

Z kolei regulacja wprowadzona w art. 11 ust. 6 jest rozwiązaniem pozwalają-cym sądowi na oddalenie wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli nie ma zagro-żenia utraty przez dłużnika zdolności do wykonywania jego wymagalnych zo-bowiązań pieniężnych w niedługim czasie. Przepis ten ma zapobiegać ogłaszaniu upadłości tych podmiotów, które mimo występowania stanu prze-wyższenia zobowiązań nad majątkiem na bieżąco regulują swoje zobowiązania, a nie istnieje obawa, że sytuacja ta ulegnie zmianie.

Całkiem nowym rozwiązaniem jest regulacja zawarta w art. 11 ust. 7, gdzie wyłączono stosowanie przepisów art. 11 ust. 2-6 do handlowych spółek osobo-wych, w których co najmniej jednym współnikiem odpowiadającym za zobow-iązania spółki bez ograniczenia, całym swoim majątkiem, jest osoba fizyczna. Wyłączenie podyktowane jest tym, że subsydiarna odpowiedzialność tych współników ma charakter taki sam jak odpowiedzialność spółki za zobowiązania (odpowiedzialność solidarna), natomiast zmieniona jest tylko kolejność zaspoko-żenia wierzycieli. W takiej sytuacji nie jest możliwe stosowanie reguł doty-czących przewyższenia zobowiązań nad majątkiem, gdyż należałoby w ewentu-alnych sprawozdaniach finansowych uwzględniać również majątek prywatny współników będących osobami fizycznymi. Ponadto w stosunku do osób fizycz-nych w przypadku niezaspokojenia długów w toku postępowania upadłościowe-go i ich nieumorzenia istnieje możliwość dalszego egzekwowania należności przez wierzycieli po zakończeniu postępowania upadłościowego. Najpierw przeprowadza się postępowanie upadłościowe wobec spółki osobowej, np. jawnej. Jeżeli długi nie zostaną zaspokojone, może zostać ogłoszona upadłość współnika spółki jawnej (osoby fizycznej) – odpowiedzialność subsydiarna „prywatnym” majątkiem. Jeżeli również to postępowanie upadłościowe nie do-prowadzi do zaspokojenia długów spółki jawnej, wierzyciele po zakończeniu postępowania upadłościowego mogą dalej prowadzić postępowanie wobec takiej osoby fizycznej np. z jej dochodów z pracy zarobkowej.

Dotychczasowe rozwiązania, nakazujące składanie wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie dwóch tygodni od momentu wystąpienia stanu niewypłacalności (niezależnie od przyjętej metody ustalenia niewypłacalności), były nie-realne do przestrzegania, gdyż ustalenie stanu majątku, zwłaszcza w przypadku dużych przedsiębiorców, w ciągu dwóch tygodni było i jest praktycznie niemożliwe. W istocie, aby przestrzegać tego przepisu, podmiot taki musiałby sporządzać pełne sprawozdania finansowe w okresach krótszych niż dwa tygodnie, co jest oczywiście nierealne. Mając na względzie powyższe, ustawodawca wydłużył termin na złożenie wniosku do 30 dni, który będzie liczony niezmiennie od pierwszego dnia, w którym zaistniał stan niewypłacalności. Wydłużenie terminu z 14 do 30 dni nie ma wpływu na uniknięcie upadłości, z wyjątkiem możliwości zawarcia układu w trybie prawa restrukturyzacyjnego. Wydłużenie terminu co do zasady ma służyć urealnieniu możliwości stwierdzenia w terminie niewypłacalności i złożeniu w terminie wniosku o ogłoszenie upadłości.

W praktyce terminowość złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości ma najistotniejsze znaczenie właśnie w kontekście osobistej odpowiedzialności członków zarządu spółek kapitałowych oraz wspólników spółek osobowych. Odpowiedzialność ta dotyczy możliwości kierowania względem reprezentantów dłużnika roszczeń finansowych przez niezaspokojonych wierzycieli tego dłużnika, jak również sfery karnej. Osoby te mogą zostać pozbawione prawa do prowadzenia jakiegokolwiek działalności gospodarczej oraz bycia członkiem rady nadzorczej, komisji rewizyjnej, pełnomocnikiem lub reprezentantem podmiotów wymienionych w art. 373 P.u.

W związku z powyższym opisane zmiany w zakresie definicji stanu niewypłacalności oraz wydłużenia terminu na złożenie stosownego wniosku należy ocenić zdecydowanie pozytywnie. Warto w tym miejscu zauważyć, że zamiast składania wniosku o ogłoszenie upadłości dłużnik będzie mógł wносить również o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego względnie zatwierdzenie układu w postępowaniu o zatwierdzenie układu. Terminowe podjęcie tych działań również może uchronić reprezentantów dłużnika od ponoszenia odpowiedzialności osobistej związanej z niewypłacalnością spółki.

4. Niewypłacalność w prawie restrukturyzacyjnym

Prawo restrukturyzacyjne ma zastosowanie wobec dłużników znajdujących się w kryzysowej sytuacji wynikającej z ich niewypłacalności bądź zagrożenia niewypłacalnością. W art. 6 prawa restrukturyzacyjnego określono, że przez dłużnika niewypłacalnego należy rozumieć dłużnika w rozumieniu ustawy

z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe. Jak wynika z rozważań części 3 artykułu niewypłacalność została skonkretyzowana w każdym ze swoich zakresów. Natomiast stan zagrożenia niewypłacalnością został scharakteryzowany jednym zdaniem, pozostawiając w dylemacie dłużnika, wierzyciela i sąd.

Zgodnie z art. 6 ust. 3 przez dłużnika zagrożonego niewypłacalnością należy rozumieć dłużnika, którego sytuacja ekonomiczna wskazuje, że w niedługim czasie może stać się niewypłacalny. Powstają pytania, jak określić „niedługi czas” oraz jaka to sytuacja ekonomiczna wskazuje na niewypłacalność w niedługim czasie.

Wydaje się, że niedługi czas to czas mający mały wymiar lub trwający krótko. Stosując terminy określone w prawie upadłościowym, krótki należy rozumieć jako następujący w przeciągu trzech miesięcy, zgodnie z fundamentalnym założeniem, iż dłużnik staje się niewypłacalny, jeżeli utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, a utrata tej zdolności następuje, jeżeli opóźnienie w wykonaniu tych zobowiązań przekracza trzy miesiące. Prawo upadłościowe również identyfikuje niewypłacalność w kontekście 24 miesięcy. Niewypłacalność rozumiana jako stan przewagi zobowiązań pieniężnych nad wartością majątku dłużnika musi utrzymywać się przez ponad 24 miesiące. Z oczywistych względów ten termin nie może być rozpatrywany w kontekście zagrożenia upadłością, ponieważ niedługi czas odpowiada krótkiemu. Z ekonomicznego punktu widzenia niewypłacalność to brak płynności, która może być rozpatrywana w długim i krótkim okresie jako relacja aktywów i pasywów. Płynność w krótkim okresie należy wiązać z aktywami obrotowymi i zobowiązaniami bieżącymi. W prawie bilansowym termin obrotowy lub bieżący odnosi się do okresu nieprzekraczającego 12 miesięcy lub jednego cyklu operacyjnego. W związku z tym wydaje się, że zagrożenie niewypłacalnością powinno być rozpatrywane w okresie przyszłym od 3 miesięcy do 12 miesięcy.

Również zasada kontynuacji działania jako jedna z nadrzędnych zasad rachunkowości wskazuje, że granicznym okresem identyfikowania niewypłacalności powinno być kolejne 12 miesięcy. Stanowi ona, że politykę rachunkowości, w tym zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego, należy stosować w sposób ciągły, przy jednoczesnym założeniu, iż jednostka nie zmieni polityki, ponieważ będzie kontynuowała działalność w niezmiennym istotnie zakresie w dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej co najmniej okres roku od dnia bilansowego. Ogłoszenie upadłości przedsiębiorcy według ustawy o rachunkowości oznacza, że należy taką jednostkę traktować jako niekontynuującą działalności [Likwidacja..., 2015]. Rok obrotowy przedsiębiorcy to rok kalendarzowy, a w przypadku podmiotów mających charakter osób prawnych może to być także inny okres trwający 12 kolejnych pełnych miesięcy kalendarzowych.

Odnosząc pojęcie „niedługi czas” do teorii kryzysu należy wiązać zagrożenie niewypłacalnością z fazą ostrego kryzysu. Kryzys przedsiębiorstwa jest dysproporcją między celami i zasobami wykorzystywanymi do jego osiągnięcia. Należy zwrócić uwagę, że kryzys jest procesem. Przedsiębiorstwo, funkcjonując w stale zmieniającym się otoczeniu, narażone jest na działanie czynników zewnętrznych, do których powinno umieć się dostosować, wykorzystując w odpowiedni sposób zasoby wewnętrzne. Nieumiejętne wykorzystanie zasobów własnych oraz złe zarządzanie mogą prowadzić do wystąpienia różnego rodzaju odchyłeń od zamierzonych celów. Literatura wyróżnia cztery fazy kryzysu: fazę kryzysu potencjalnego, kryzysu ukrytego, ostrego (palącego) oraz fazę kończącą się bankrutem. W początkowej fazie kryzysu nie widać znaczących różnic w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, powstają jedynie pewne odchylenia, którym kierownictwo może w porę zaradzić (np. zmiana koncepcji rozwoju przedsiębiorstwa występująca w warunkach oczekiwania, braku zdecydowania i konsekwencji kierownictwa przedsiębiorstwa co do kierunku i sposobu zmian) [Korol i Prusak, 2009, s. 35]. Trudności, jakie pojawiają się w rozpoznaniu tych odchyłeń oraz podjęte błędne działania w zakresie ich usunięcia mogą prowadzić do wystąpienia kryzysu ukrytego. W fazie tej istnieje większe prawdopodobieństwo wykrycia symptomów kryzysu w przedsiębiorstwie. Nieumiejętne lub zbyt powolne podejmowanie decyzji w zakresie wykorzystania własnego potencjału mające na celu usunięcie odchyłeń może przyczynić się do wystąpienia fazy ostrego kryzysu. W odróżnieniu od faz wcześniejszych ostry kryzys nie pojawia się nagle. Jest on punktem kulminacyjnym rozwoju kryzysu w przedsiębiorstwie. Konieczne są wówczas decyzje dotyczące zmian. Dla przedsiębiorstw jest to okres nasilenia i kumulacji trudności i widocznych skutków kryzysu, np. malejąca sprzedaż, wzrost zapasów wyrobów, utrata rynków zbytu, wzrost kosztów, niezrealizowanie zadań finansowych itp.

Najważniejszą kwestią pozostaje zidentyfikowanie, czy sytuacja ekonomiczna wskazuje na niewypłacalność w niedługim czasie. Sytuację ekonomiczną jednostki gospodarczej opisują różne mierniki finansowe i niefinansowe. Dane charakteryzujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa niewypłacalnego pochodzą z wielu źródeł i obszarów działalności, ponieważ niewypłacalność jest ostatnią fazą kryzysu przedsiębiorstwa, w której jednocześnie negatywnie oddziałują liczne i różnorodne czynniki.

Literatura ekonomiczna opisuje wiele różnych metod identyfikacji i oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, wśród których, obok tradycyjnych metod opartych na analizie wskaźnikowej, znane są metody ekonometryczne, w tym wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna, metody rekurencyjnego po-

działu, model Wilcoxa, modele regresji liniowej, modele logitowe i probitowe, modele podziału krokowego, drzewa decyzyjne, systemy eksperckie, prognozowanie matematyczne, sieci neuronowe, zastosowanie teorii zbiorów rozmytych [Antonowicz, 2007, s. 27-35]. Zbudowanie, a także ocena poprawności i możliwości predykcyjnych danego modelu zależy od podjętej ścieżki postępowania. Nie ma jednego wzorca, według którego powinno się postępować w procesie budowy i doboru danych do modelu. Każdy z modeli wymaga określenia celu, jego budowy, techniki, doboru odpowiedniej grupy badawczej, materiału statystycznego oraz możliwości testowania na odpowiedniej próbie uczącej.

W dostępnej literaturze polskiej i zagranicznej najczęściej opisywane są modele uniwersalne, głównie oparte na analizie finansowej. W większości są to wskaźniki rentowności, płynności i rotacji oraz struktury, które najczęściej określone są jako syntetyczne miary oceny przedsiębiorstw [Prusak, 2005, s. 11].

W kontekście powyższych rozważań zagrożenie niewypłacalnością to faza trzecia kryzysu przedsiębiorstwa, kiedy działania operacyjne i strategiczne, behawioralne i organizacyjne przekładają się w sposób skumulowany na wyniki finansowe i brak równowagi między obrotem (przychodami ze sprzedaży) a zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy i kapitałem obrotowym. W związku z tym wydaje się, że najprostszym sposobem oceny zagrożenia firmy upadłością jest analiza finansowa. Potrzebne do jej przeprowadzenia informacje dostarczyć powinna rachunkowość przedsiębiorstwa, która pozwala ocenić kondycję finansową firmy i zbudować odpowiednie miary jej oceny. Dokumentacja księgowa umożliwia obliczenie podstawowych wskaźników finansowych, które w przypadku możliwości zinterpretowania ich znaczenia są dość często wystarczającą wskazówką na temat charakteru i skali zagrożenia upadłością i podstawą decyzji o restrukturyzacji przedsiębiorstwa [Piasecki, 2012]. Podstawowymi wskaźnikami określającymi niewypłacalność wydają się wskaźniki płynności.

5. Zagrożenie niewypłacalnością i sposoby jej ustalania

Wskaźniki płynności jako liczbowe przedstawienie płynności finansowej informują o zdolności do terminowego, czyli bezzwłocznego regulowania bieżących zobowiązań za pomocą zasobów pieniężnych lub innych składników majątkowych łatwo zamienialnych na pieniądź. Płynność oznacza zdolność płatniczą. Z kolei bieżąca płynność finansowa to zdolność do regulowania zobowiązań w terminie płatności. W podmiocie gospodarczym utrzymanie płynności ma zawsze pierwszeństwo przed rentownością [Wąsowski, 2011], ale tylko w krótkim czasie. Ostatecznie przedsiębiorstwa upadają wskutek utraty płynności wy-

wołanej nierentownością podjętych przez zarządzających działań. Nie można zgodzić się z występującymi licznie w literaturze stwierdzeniami, że płynność finansowa firmy oznacza solidność, a osiągnięta rentowność ma mniejsze znaczenie. Tylko rentowność gwarantuje płynność.

Niewypłacalność określona w prawie restrukturyzacyjnym i upadłościowym rozpatrywana w czasie uprawnia do stwierdzenia, że w teorii ekonomii odpowiadają jej dwa zjawiska: brak płynności i brak wypłacalności. Przedsiębiorstwo może charakteryzować się jednocześnie wypłacalnością i brakiem płynności oraz występowaniem stanu braku wypłacalności przy zachowaniu płynności. Brak płynności dzisiaj nie musi oznaczać, że przedsiębiorstwo nie wywiąże się ze swoich zobowiązań np. za tydzień. Brak płynności może być więc spowodowany nieodpowiednim skojarzeniem wpływów z wydatkami środków pieniężnych, nawet wówczas, gdy działalność jest dochodowa. Niewypłacalność „upadłościowa” jest więc związana z sytuacją majątkowo-kapitałową, tzn. z nadwyżką zobowiązań wobec wartości rynkowej aktywów oraz brakiem środków na bieżące regulowanie zobowiązań pieniężnych.

Jak wynika z praktyki autorek artykułu, znane wskaźniki płynności uzupełnione o wskaźniki rotacji i pokrycia będą stanowiły najprostszy sposób badania zagrożenia niewypłacalnością w kontekście płynnościowym i zadłużeniowym. Do najważniejszych wskaźników analizy krótkoterminowej płynności finansowej zalicza się wskaźniki [Gabrusewicz, 2002, s. 230] wymienione i scharakteryzowane w tabeli 2.

Tabela 2. Statyczne wskaźniki płynności finansowej

| Nazwa wskaźnika | Wzór | Interpretacja |
|---|--|---|
| Wskaźnik bieżącej płynności finansowej | Aktywa obrotowe | Określa zdolność jednostki do terminowej spłaty zobowiązań bieżących z aktywów płynnych. Optymalna wielkość wskaźnika to 1,5-2. |
| | Zobowiązania krótkoterminowe | |
| Wskaźnik szybkiej płynności finansowej | Aktywa obrotowe – zapasy | Wskazuje na zdolność przedsiębiorstwa do szybkiej spłaty zobowiązań z aktywów obrotowych o najwyższym stopniu płynności. Optymalna wielkość wskaźnika to 1-1,2. |
| | Zobowiązania krótkoterminowe | |
| Wskaźnik środków pieniężnych | Środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe | Informuje, jaka część zobowiązań bieżących może być uregulowana bez zwłoki środkami pieniężnymi, gdyby w danym momencie stały się natychmiast wymagalne. |
| | Zobowiązania krótkoterminowe | |
| Wskaźnik zobowiązań natychmiast wymagalnych | Środki pieniężne | Wskazuje, jaką część zobowiązań natychmiast wymagalnych może jednostka uregulować posiadanymi środkami pieniężnymi. |
| | Zobowiązania natychmiast wymagalne | |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gabrusewicz [2002, s. 230-236], Wojas [2005, s. 268].

W tabeli 3 przedstawiono główne wskaźniki wspomaganie finansowego, które informują o zdolności przedsiębiorstwa do wywiązywania się z całkowitego zadłużenia, tzn. zarówno ze zobowiązań krótkoterminowych, jak i długoterminowych. Wskaźniki te pokazują, jakie jest zabezpieczenie wierzycelności w przypadku niezdolności przedsiębiorstwa do spłaty zadłużenia z bieżących przychodów.

Tabela 3. Wskaźniki wspomaganie finansowego (zadłużenia)

| Nazwa wskaźnika | Wzór | Interpretacja |
|--|-----------------------------|---|
| Wskaźnik ogólnego zadłużenia | Zobowiązania ogółem | Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym większy stopień udziału kapitału obcego w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa, a więc konieczność spłaty zobowiązań wraz z odsetkami w określonym terminie. |
| | Aktywa ogółem | |
| Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku | Kapitał własny | Tendencję wzrostową tego wskaźnika ocenia się pozytywnie, bo świadczy to o umacnianiu się podstaw finansowych działalności firmy. |
| | Aktywa ogółem | |
| Wskaźnik relacji zobowiązań do kapitałów | Całość zobowiązań | Wskazuje podstawową zależność strukturalną kapitałów przedsiębiorstwa. Poziom wyższy od jedności ocenia się negatywnie. Im niższy wskaźnik, tym większe zaangażowanie kapitałów własnych w działalność podmiotu. |
| | Całość kapitałów własnych | |
| Wskaźnik relacji zobowiązań długoterminowych do ogółu zobowiązań | Zobowiązania długoterminowe | Określa strukturę wewnętrzną kapitałów obcych zaangażowanych w działalność firmy. Zadłużenia długoterminowe są mniej pilne, toteż ich udział w finansowaniu majątku jest z reguły korzystniejszy niż zobowiązań krótkoterminowych. |
| | Zobowiązania ogółem | |
| Wskaźnik zadłużenia długoterminowego | Zobowiązania długoterminowe | Nazywany jest wskaźnikiem długu lub ryzyka. Jego zadowalający poziom jest wynikiem struktury 33,67, a więc wynosi 0,5. Wskaźnik wyższy niż 1 świadczy, że zobowiązania długoterminowe przewyższają kapitał własny, co ocenia się negatywnie, stąd optymalna wartość to 0,5-1. |
| | Kapitał własny | |
| Wskaźnik pokrycia zobowiązań długoterminowych rzeczowymi składnikami majątku | Rzeczowe aktywa trwałe | Informuje, ile razy wartość netto środków trwałych wystarczy na pokrycie danego kredytu. Ma on dużą wagę informacyjną głównie z punktu widzenia przedsiębiorstw zagrożonych upadłością. |
| | Zobowiązania długoterminowe | |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Brojak-Trzaskowska, Porada-Rochoń i Owidia-Surmacz [2010, s. 92-93].

Kolejna grupa wskaźników konieczna do badania w ramach analizy wypłacalności przedsiębiorstwa to wskaźniki obrotowości. Informują one o intensywności wykorzystania posiadanych zasobów majątkowych. Istotą wskaźników

obrotowości jest rozpatrywanie relacji między odpowiednim wskaźnikiem dynamicznym (licznik), wyrażającym przychód ze sprzedaży, a wskaźnikiem statycznym (mianownik), wyrażającym przeciętny stan zaangażowanych w działalność zasobów majątkowych. Uzyskujemy tutaj informację, czy wielkość posiadanego przez przedsiębiorstwo majątku jest adekwatna w stosunku do skali prowadzonej działalności. Wzory głównych wskaźników obrotowości wraz z ich interpretacją przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Wskaźniki obrotowości

| Nazwa wskaźnika | Wzór | Interpretacja |
|---|--|---|
| Wskaźnik obrotowości majątku (aktywów) | $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży}}{\text{Przeciętny stan aktywów ogółem}}$ | Informuje, jak efektywnie firma wykorzystuje posiadany majątek, tzn. ile jednostek przychodu generuje jedna jednostka zaangażowana w majątek. Pożądane jest, aby wskaźnik ten był relatywnie wysoki i miał tendencję wzrostową. |
| Wskaźnik obrotu (rotacji) zapasami w dniach | $\frac{\text{Przeciętny stan zapasów} \times 365 \text{ dni}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$ | Określa przeciętny okres zamrożenia środków pieniężnych w zapasach. |
| Wskaźnik obrotu (rotacji) należności w dniach | $\frac{\text{Przeciętny stan należności} \times 365 \text{ dni}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$ | Wskazuje on na okres kredytowania odbiorców mierzony liczbą dni niezbędnych na inkaso przeciętnego stanu należności. |
| Wskaźnik obrotu (rotacji) zobowiązań w dniach | $\frac{\text{Przeciętny stan zobowiązań} \times 365 \text{ dni}}{\text{Przychody ze sprzedaży netto}}$ | Informuje, jaki jest średni czas regulowania zobowiązań w przedsiębiorstwie. |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nowak [2008, s. 227-228].

Powyższe wskaźniki jedna z autorek artykułu stosuje w praktyce biegłego sądowego, badając sytuację przedsiębiorstw w kontekście konieczności zgłoszenia wniosku o upadłość. Ponieważ wskaźniki te budowane są na podstawie danych historycznych oraz mając na uwadze inne mankamenty tradycyjnych miar finansowych [Pieńkowska, 2007, s. 145] do prognozowania przyszłych, mających mieć miejsce w niedługim czasie stanów niewypłacalności, zapewne należy wspierać się metodami opisanymi jako modele wczesnego ostrzeżenia.

Literatura ekonomiczna bogato opisuje inne niż analiza finansowa metody prognozowania zagrożenia upadłością (bankructwem). Przegląd tych metod i ich praktyczne zastosowanie będą przedmiotem kolejnego artykułu.

Podsumowanie

Wprowadzone zmiany były długo wyczekiwane i w ocenie autorek niezwykle ważne, bo wnoszą praktyczne możliwości restrukturyzacji przedsiębiorstw z problemami finansowymi z pominięciem konieczności ogłaszania upadłości układowej, która tylko w kilku przypadkach w Polsce zakończyła się sukcesem. Zmiany rodzą jednocześnie nowe problemy i nowe pytania. Jednym z nich jest sposób ustalania zagrożenia niewypłacalnością. Podmioty poruszające się w obrębie zagadnień określonych w prawie restrukturyzacyjnym i upadłościowym – dłużnik, jego wierzyciele, doradcy restrukturyzacyjni – będą poszukiwać metod badania stanu zagrożenia niewypłacalnością. Zarządzający muszą monitorować już nie tylko stan niewypłacalności, ale również zagrożenia niewypłacalnością, nie tylko w związku z podstawowymi funkcjami zarządzania, ale również z ustawowego obowiązku i w konsekwencji własnej odpowiedzialności. Metody prognozowania muszą być proste, upowszechnione i adekwatne dla danego przedsiębiorstwa. W tym miejscu pojawia się płaszczyzna dla badań nad takimi technikami, które mają przewidywać nie tylko upadłość, ale i zagrożenie upadłością.

Literatura

- Antonowicz P. (2007), *Metody oceny i prognozowania kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*, ODDK, Gdańsk.
- Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M., Owidia-Surmacz A. (2010), *Ocena sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa* [w:] A. Sokół (red.), *Analiza sprawozdań finansowych. Wybrane zagadnienia*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Gabrusewicz W. (2002), *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa.
- Gurgul S. (2016), *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, Warszawa.
- Hofman T. (2014), *Niewypłacalność jako przesłanka ogłoszenia upadłości w świetle projektowanych zmian*, „Roczniki Nauk Prawnych”, t. XXIV, nr 1.
- Hrycaj A. (2015), *Cztery postępowania restrukturyzacyjne*, „Doradca Restrukturyzacyjny”, nr 1 (wrzesień).
- Korol T., Prusak B. (2009), *Upadłość przedsiębiorstwa a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu.pl.
- Libiszewski K., Rybacka M. (2015), *Nowe przesłanki wszczęcia postępowania upadłościowego* [w:] *Prawo restrukturyzacyjne i zmiany w prawie upadłościowym*, Warszawa.
- Likwidacja i upadłość podmiotów gospodarczych – aspekty bilansowe i podatkowe* (2015), Rachunkowość sp. z o.o., Warszawa.

- Miczek Z. (2015), *Nowe regulacje w zakresie podstaw ogłoszenia upadłości*, „Doradca Restrukturyzacyjny”, nr 1 (wrzesień).
- Nowak E. (2008), *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa.
- Piasecki B. (2012), *Strategie wczesnego ostrzegania i wyjścia z zagrożenia upadkiem* [w:] B. Piasecki (red.), *Upadek małych firm. Symptomy i strategii wczesnego ostrzegania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Pieńkowska M. (2007), *Analiza skuteczności zastosowania ekonomicznej i rynkowej wartości dodanej w ocenie zagrożenia przedsiębiorstw upadłością* [w:] B. Prusak (red.), *Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Prusak B. (2005), *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Ustawa z 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne. Dz.U. 2015, poz. 978.
- Ustawa z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe. Dz.U. 2015, poz. 233.
- Wąsowski W. (2011), *Istota i warunki utrzymania płynności finansowej*, „Przegląd Corporate Governance”, nr 1(25).
- Wojas M. (2005), *Wykorzystanie analitycznej funkcji współczesnej rachunkowości* [w:] B. Micherda (red.), *Podstawy rachunkowości. Aspekt teoretyczny i praktyczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zimmerman P. (2016), *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, Warszawa.

INSOLVENCY A LIQUIDITY IN THE CONTEXT OF NEW LAW RESTRUCTURING

Summary: This article presents reflections on the notion of insolvency defined in the amended bankruptcy law and established from the beginning of 2016 nearly restructuring. The authors attempt to identify the practical problems with the application of the amended definition of default. Present the basic methods and tools to determine the birth of insolvency. They point to the problem of identification of an emergency insolvency and test methods – measuring such a threat.

Keywords: insolvency, liquidity, restructuring.