



SLOVAK | BUSINESS | AGENCY

Analýza problematiky druhej šance na Slovensku



Bratislava, február 2019

Vydavateľ: Slovak Business Agency

© SBA, Bratislava, 2019

Všetky práva vyhradené. Údaje, ktoré sú obsahom tejto publikácie, je možné použiť len s uvedením zdroja.

Neprešlo jazykovou úpravou

OBSAH

Manažérske zhrnutie.....	6
Úvod.....	8
1. Druhá šanca v kontexte Small Business Act.....	11
2. Best Practices opatrení a prostredia druhej šance v EÚ	15
2.1 Druhá šanca v legislatívnom prostredí krajín EÚ	15
2.2 Best Practices opatrení druhej šance v krajinách EÚ	17
3. Druhá šanca v podmienkach SR.....	23
3.1 Regulácia ozdravenia a bankrotu v podmienkach SR	23
3.1.1 Reštrukturalizácia	23
3.1.2 Konkurz.....	25
3.1.3 Oddĺženie podnikateľa fyzickej osoby.....	25
3.2 Zhodnotenie kľúčových ukazovateľov	27
3.2.1 Vývoj v oblasti konkurzov	27
3.2.2 Vývoj v oblasti reštrukturalizácií.....	29
3.2.3 Incidenčné spory	30
3.2.4 Vývoj v oblasti oddĺženia	32
3.2.5 Ukazovatele z rebríčku Doing Business	33
3.3 Doterajšia implementácia agendy druhej šance v legislatíve SR	35
4. Prekážky uplatňovania politiky druhej šance na Slovensku	37
4.1 Reštrukturalizácia sa stala drahou a málo využívanou	37
4.2 Neúmerne dlhá diskvalifikácia z podnikania za meškanie so zaplatením.....	37
4.3 Insolvenčná byrokracia.....	38
4.4 Stigma neúspechu	38
4.5 Duel účastníkov konkurzu so správcom.....	39
4.6 Trvácnosť pohľadávok	39
4.7 Dvojitý meter pre fyzické a právnické osoby	39
4.8 Fresh a No fresh start.....	40
4.9 Zvýhodňovanie slabších	40
4.10 Polovičný krok k druhej šanci	40
4.11 Neochota investorov	41
4.12 Adresnosť štátnych stimulov	41

4.13 Málo komunikácie a osvetu zo strany štátu.....	42
4.14 Nejasný boj s chronickými neplatičmi	43
4.15 Chýbajú vedomosti a peniaze	43
4.16 Neregulovaná cenotvorba	44
4.17 Zbytočná bariéra vo verejnom obstarávaní	44
4.18 Nerešpektovanie princípu „Najprv myslieť v malom“	45
5. Odporúčania pre posilnenie politík druhej šance na Slovensku	46
5.1 Zatraktívniť reštrukturalizáciu a znížiť jej náklady	46
5.2 Skrátiť a systematizovať dlhú diskvalifikáciu z podnikania	47
5.3 Odstránenie insolvenčnej byrokracie.....	47
5.4 Zmazať stigma neúspechu	47
5.5 Odstrániť konflikty účastníkov konkurzu so správcom.....	48
5.6 Upraviť trvácnosť pohľadávok	48
5.7 Odstrániť dvojaký meter pre fyzické a právnické osoby.....	49
5.8 Fresh start a No fresh start jednotne a jednoducho	49
5.9 Posúdiť zvyhodňovanie slabších v insolvenčnom práve	50
5.10 Polovičný krok k druhej šanci	50
5.11 Zatraktívniť pre investorov možnosť vstupu do upadajúcich firiem.....	50
5.12 Odstrániť neadresné a zlyhávajúce prípady štátnych stimulov	51
5.13 Komunikovať a pracovať na osвете zo strany štátu	51
5.14 Bojovať s chronickými neplatičmi	51
5.15 Dať podnikateľom vedomosti a financovanie pre druhú šancu.....	51
5.16 Ozdraviť cenotvorbu.....	52
5.17 Mentoring podnikateľov v druhej šanci.....	52
5.18 Rekvalifikácia aj medzi podnikateľmi.....	53
5.19 Likvidácia podniku z dôvodu neúmyselného bankrotu do jedného roka	53
5.20 Priniesť ochranu pred šikanujúcimi konkurznými návrhmi	54
5.21 Zavedenie možnosti odkladu daňovej povinnosti	54
5.22 Šanca účasti vo verejnom obstarávaní pre podniky v reštrukturalizácii.....	54
Záver.....	55
Zoznam zdrojov.....	56
Príloha: Anketa k problematike druhej šance	59

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1: Kľúčové lehoty pri formálnej reštrukturalizácii podniku	24
Tabuľka 2: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 – 2017.....	27
Tabuľka 3: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 – 2017 v jednotlivých krajoch.....	28
Tabuľka 4: Vývoj reštrukturalizácií za roky 2010 až 2017	29
Tabuľka 5: Vývoj počtu prebiehajúcich reštrukturalizácií za roky 2010 – 2017 v krajoch.....	29
Tabuľka 6: Došlé návrhy na incidenčné spory na sudy	31
Tabuľka 7: Počet nevybavených návrhov na incidenčné spory podľa dĺžky	31
Tabuľka 8: Počet nevybavených incidenčných sporov v roku 2017 podľa jednotlivých krajov a podľa dĺžky	32
Tabuľka 9: Došlé a nevybavené návrhy na oddĺženie.....	32
Tabuľka 10: Pozitívne zmeny v legislatíve SR z pohľadu druhej šance v podnikaní.....	35
Tabuľka 11: Negatívne zmeny v legislatíve z pohľadu druhej šance v podnikaní	36

Zoznam grafov

Graf 1: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 až 2017	27
Graf 2: Vývoj v oblasti prebiehajúcich konkurzov za roky 2010 – 2017 v jednotlivých krajoch	28
Graf 3: Vývoj reštrukturalizácií za roky 2010 až 2017	29
Graf 4: Vývoj počtu prebiehajúcich reštrukturalizácií za roky 2010 – 2017 v krajoch	30
Graf 5: Hodnotenie krajín EU 28 v rebríčku Doing Business 2019 v ukazovateli Riešenie platobnej neschopnosti	34
Graf 6: Hodnotenie krajín EU 28 v rebríčku Doing Business 2019 ukazovateli Čas potrebný na oddĺženie (v rokoch).....	34

Manažérske zhrnutie

Podnikatelia, či už z radov fyzických alebo právnických osôb, tvoria kľúčovú zložku spoločnosti. Nastavenie legislatívy a jej následná exekutíva prostredníctvom štátnych inštitúcií však tomu nie vždy zodpovedá. Ukázkovým prípadom je vzťah k podnikom, ktorým bankrot hrozí, alebo ho už dosiahli. Štát často pristupuje k zraniteľnému podnikateľovi pritvrdo a hlavne jednostranne, prostredníctvom sankcií. Na problémy podnikateľa nehľadí objektívne, ale odsudzujúco. Často sa nepripúšťa možnosť, že sa podnikateľ ocitol na hrane krachu aj napriek poctivému úmyslu.

Táto analýza ukázala, že spomínaný prístup vytvára najväčšie bariéry pre podnikateľov, ktorí by aj napriek krachu chceli v podnikateľskej činnosti pokračovať naďalej. Dôsledkom je napríklad príliš drahá a málo využívaná reštrukturalizácia, zbytočne dlhá a prehnane tvrdá diskvalifikácia podnikateľa po krachu, zbytočná insolvenčná byrokracia, či incidenčné spory, ktoré dokážu významne predĺžiť a znepríjemniť insolvenčný proces pre všetky zapojené strany. Vážnym problémom súčasnej legislatívy je taktiež trestanie poctivých podnikateľov, ktorí zbankrotovali napriek poctivým úmyslom. V tomto smere chýba iniciatíva boja proti chronickým a zámerným neplatičom, ktorí zneužívajú mnohé poctivé podniky, čo vedie k problémom na trhu celkovo. Žiaľ, štatistické dáta ukazujú, že predlžovanie splatností, ktoré sa negatívne odrážajú na trhu celkovo, podporuje aj samotný štát, ktorý nezriedka odsúva reálne splatnosti verejných zákaziek.

Druhá šanca pre podnikateľov je blokována taktiež rozdielnym prístupom k fyzickým a právnickým osobám. Zatiaľ čo v prípade fyzických osôb dochádza k pozitívnym zmenám, u právnických sa často na insolvenčiu pozerá ako na definitívu. Insolvenčný proces v slovenských podmienkach nezisťuje príčiny úpadku, možnosti podnikateľa a nedáva mu ani možnosť obhájiť sa. Po ukončení procesu mu zakazuje vyvíjať ďalšie podnikateľské aktivity a vytvára okolo jeho krachu auru odsúdenia. Cieľom insolvenčného procesu býva často iba uspokojenie pohľadávok veriteľov. Z hľadiska druhej šance je však dôležité, aby sa prihliadalo aj na osobu podnikateľa. Dlžník nemá byť trestaný a zlikvidovaný. Má byť s ohľadom na jeho prístup k problémom a príčiny úpadku chránený, povzbudzovaný a motivovaný nevzdávať sa a skúsiť to s ďalším podnikateľským projektom.

Práve tieto princípy tvoria základ takzvanej politiky druhej šance. Ide o súbor pravidiel, systémov, mechanizmov a zásad, ktoré majú úpadok podnikateľa posudzovať podľa objektívnych kritérií a pokúšať sa o nápravu situácie. Na základe príkladov zo zahraničia, ale aj poznatkov o slabších miestach slovenskej legislatívy týkajúcej sa konkurzného práva táto analýza identifikuje hlavné slabiny súčasnej slovenskej legislatívy a navrhuje čiastočné i systematické opatrenia, ktoré by mohli preniesť princípy druhej šance aj do slovenských podmienok.

V zmysle smernice Európskej komisie o druhej šanci i súboru odporúčaní v rámci európskej politiky Small Business Act treba konštatovať, že prístup slovenských inštitúcií výrazne zaostáva za vytýčenými cieľmi. Základom pre napredovanie v tejto oblasti musí byť zakotvenie definície politiky druhej šance v agende ministerstiev zodpovedných za konkurzné právo a následne aj do legislatívy. Podnikateľa v úpadku nemožno chápať len ako problém a hrozbu pre ekonomiku. Subjekt, i keď v problémoch, má stále veľký potenciál vytvárať hodnoty. Podnikateľský projekt, ktorý sa insolvenčným procesom ozdraví nielenže splatí dlhy, ale dostane tiež šancu zachrániť pracovné miesta a vytvárať kapitál s pridanou hodnotou aj naďalej.

Ide o jednoduchšie dostupný a rýchlejšie realizovateľný potenciál ako pri novovznikajúcom podniku, ktorý spúšťa podnikateľ bez skúseností.

Dáta Európskej komisie ukazujú, že realizácia politiky druhej šance dokáže v rámci EÚ zachrániť stovky tisíc pracovných miest ročne¹. Táto politika taktiež vytvára podmienky pre transformáciu inak konzervatívnych sektorov, pričom otvára bezpečnejšie možnosti ako do nich priniesť veľmi potrebné inovácie. Zapojenie podnikateľov do agendy druhej šance predstavuje zdravý spôsob sanácie problému, ktorý by inak museli riešiť štátne inštitúcie. Okrem kvalitnejšieho nastavenia vzťahu s veriteľmi prinášajú aj významné možnosti využitia skúseností podnikateľov, ktorý zažili množstvo neľahkých fáz podnikania.

Verejný sektor tak prostredníctvom motivácie a vytvorenia podmienok pre druhú šancu vo výsledku pomáha predchádzať aj vlastným problémom. Vďaka tejto agende pomáha rovnako problémovým, ako aj zdravým súčastiť trhu a prinavracia ocenenie a partnerské princípy do vzťahu s podnikateľským prostredím, ktoré je pre jeho existenciu a funkčnosť bytostne dôležité. Na základe úspešných príkladov zo zahraničia, ale aj skúsenosti slovenských podnikateľských zástupcov a advokátov z insolvenčnej praxe táto analýza prináša súbor konkrétnych odporúčaní, ktoré by mali byť implementované do legislatívy a agendy relevantných subjektov verejnej správy. Jedná sa o súbor menších, rýchlo realizovateľných zmien a taktiež rozsiahlejších systémových opatrení.

Základným predpokladom pre zmysluplnú aplikáciu agendy druhej šance je v prvom rade odbúranie zbytočnej byrokracie. Tú by bolo možné odstrániť prenesením časti kompetencií všeobecných súdov na iné, pre insolvenčné právo oprávnené osoby, ako sú mediátori, rozhodcovské a správne súdy.

Aby sa každý problém nekončil insolvenčným procesom, bolo by taktiež vhodné zaviesť zvýšenú ochranu pred insolvenčnou mafiou a nečestnými navrhovateľmi. Podnikateľa na hrane krachu dokáže „položiť“ každé zdržanie a poplatok, ktoré po podanom konkurznom návrhu na podnikateľa hrozia. Zneužíva to nečestná skupina špekulantov, ktorá sa tak chystá zbaviť konkurencie, alebo získať jej majetok. Súbor opravných opatrení sa v tejto analýze navrhuje zaviesť taktiež v oblasti zlepšenia dostupnosti reštrukturalizácie, či skrátenia insolvenčných procesov.

Medzi kľúčové návrhy v rámci agendy druhej šance patrí taktiež súbor opatrení, ktoré pomôžu premeniť prístup k bankrotu ako problému na bankrot ako príležitosť. Okrem vhodnej rekvalifikácie podnikateľa pre nové sektory, ktoré jeho znalosti potrebujú, možno využiť jeho odborné skúsenosti, ale aj minulosť so samotným bankrotom napríklad v oblasti mentoringu pre začínajúcich podnikateľov. Zjednodušenie spojenia začínajúcich podnikateľov s tými, ktorí majú skúsenosti – ale tiež neúspech – prinesie kvalitnejšie pripravené podnikateľské projekty. Tie majú potenciál nielen zachrániť upadajúce firmy, ale priniesť aj niečo viac, či už vo forme pracovných miest, alebo pridanej hodnoty.

¹ European Commission. 2011. A second chance for entrepreneurs. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/docsroom/documents/10451/attachments/1/translations/en/renditions/native>

Úvod

Podnikateľské bankroty, akokoľvek tvrdé, sú neodmysliteľnou súčasťou ekonomického života. Podľa štatistík Európskej komisie až polovica podnikov v EÚ neprežije prvých päť rokov svojej existencie. Európska komisia preto v rámci hospodárskej strategickej politiky vyzvala krajiny Európskeho hospodárskeho priestoru ku vzniku skupiny expertov, ktorá bude analyzovať a pripravovať odporúčania pre legislatívne, ale aj iné praktické opatrenia sledujúce racionalizáciu a urýchlenie procesov v prípadoch bankrotu a takzvanej druhej šance.

Z politického a sociálneho hľadiska je na politike druhej šance najzreteľnejšou otázkou minimalizovania počtu stratených pracovných miest v dôsledku podnikateľských bankrotov². Politika druhej šance nie je žiadnym vedľajším efektom kratochvíle európskych úradníkov. Iniciatívu vyvolala rozsiahla analýza politík členských štátov vo vzťahu k podnikaniu. Tie prinieslo už predošlé vedenie Európskej komisie, najviac sa však realizovali behom funkčného obdobia predsedu Jean-Claude Junckera. Európska komisia priniesla sériu balíčkov opatrení, ktoré mali oživiť európsku ekonomiku po svetovej hospodárskej kríze vrcholiacej v našom regióne okolo roku 2013. Opatrenia priniesli okrem racionalizácie a oživenia bankovníctva taktiež masívne úverovanie podnikateľských projektov, najmä so zreteľom na malé a stredné podniky. Hoci sa trhová kondícia medzičasom výrazne zlepšila, v niektorých regiónoch a aspektoch ekonomiky nepriniesla pôvodne očakávané výsledky. Týka sa to najmä tvorby pracovných miest.

Napriek silnému stimulovaniu ťažkých výrobných odvetví v niektorých krajinách nepriniesli uskutočnené investície dostatočný nárast životnej úrovne či zníženie nezamestnanosti v pôvodne očakávanej miere. Príčinou totiž často bývalo, že zatiaľ čo podniky, ktoré z investícií benefitovali, rozširovali výrobu a naberali pracovníkov, no iné zároveň v dôsledku turbulentných zmien svetovej ekonomiky aj charakteru konkrétnych odvetví prepúšťali. Pracovné miesta uberal hlavne priemysel, kde dochádza k výraznej transformácii v dôsledku trendu robotizácie a automatizácie. Niektoré sektory navyše pre konzervatívny prístup a previazanosť so sociálnou politikou štátov strácajú rentabilitu – napríklad hutníctvo, či uhoľné baníctvo. Kvôli úpadku spoločností v spomínaných sektoroch zanikne v Európskej únii odhadom až 1,7 – 2,8 milióna pracovných miest ročne.

Agenda druhej šance naberá v dôsledku tohto trendu výrazne na dôležitosť. Komisia vďaka výsledkom analýz a konzultácií medzi jednotlivými členskými štátmi a podnikateľmi identifikovala niekoľko výrazných problémov politik prístupu ku konkurznému právu. Vytváranie nových podnikateľských projektov sa na dlhodobom a zdravom raste ekonomiky neprejaví, ak tieto projekty nebudú udržateľné. Nielen v tom slova zmysle, že by mali predchádzať bytostným problémom. Udržateľné musia byť aj v zmysle druhej šance pre tých podnikateľov, ktorí sa do problémov dostali – často aj z externých dôvodov. Krach jedného z ich projektov totiž nemusí znamenať koniec ich ekonomicky prospešnej aktivity. Časť členských štátov zanedbala vytváranie podmienok pre možný druhý štart podnikateľov. Na jednej strane masívne a niekedy žiaľ aj slepé investovanie do vzniku nových projektov vylúčilo z vnímania zodpovedných inštitúcií pohľad na podnikateľa ako nositeľa know-how, ktoré nie je obmedzené jeho momentálnou finančnou situáciou.

² European Commission. 2011. A second chance for entrepreneurs. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/docsroom/documents/10451/attachments/1/translations/en/renditions/native>

Na jednej strane stimulovať vznik nových podnikateľských subjektov a na strane druhej ignorovať problematiku krachu zavedených podnikateľských projektov predstavuje bolestne neúplný pohľad na úlohu štátu v podpore ekonomiky. Záchrana upadajúcich projektov často prináša výrazne väčšie ekonomické a spoločenské prínosy ako masívne podporovanie vzniku nových projektov. Ideálna je však, samozrejme, kombinácia oboch prístupov. Druhá šanca pre podnikateľa, po ktorej volajú výsledky analýz, prieskumov a konzultácií Európskej komisie, dokáže zastaviť hneď niekoľko negatívnych javov, ktoré ako chronická nákaza spomaľujú národné hospodárstva niektorých krajín.

Predovšetkým, politiky druhej šance dokážu vyriešiť základný problém, ktorý krachujúci podnikateľ vyvoláva – akumuláciu dlhov a rozšírenie tejto nákazy aj na zdravé podnikateľské subjekty. Miernejší a kontrolovaný krach podnikateľského subjektu, ktorý následne vyústi do vzniku nového podnikateľského projektu spravidla prináša vyšší a lepšie predvídateľný výťažok z majetku upadajúceho. Lepšie vzťahy vyplývajúce z komunikácie s kontinuálnym subjektom navyše dávajú šancu ďalšej spolupráci a ekonomickej aktivite subjektov. Dlžník tak zamedzí vzniku dlhovej nákazy často sám vlastnou aktivitou, bez nutnosti zásahu štátnych inštitúcií.

Druhá šanca z pohľadu zamestnanosti prináša taktiež veľmi prirodzený a nenásilný efekt, ktorý nemusí suplovať žiadna štátna inštitúcia. V prvom rade insolvenčné konanie podľa princípov agendy druhej šance nepošle upadajúceho podnikateľa na úrad práce. V maximálnej miere sa dokonca môže stať, že o prácu neprídu ani zamestnanci upadajúceho podnikateľa. Kontrolovaný a mierny úpadok, ktorý plynule prechádza do nového podnikateľského projektu dokáže pracovnú pozíciu udržať, prípadne vytvorí v druhej šanci pozíciu novú. Pre štátne inštitúcie teda politika druhej šance znamená výraznú úsporu času a nákladov. V princípe totiž necháva na upadajúcom podnikateľovi väčšiu mieru zodpovednosti. Nie je insolvenčným procesom zlikvidovaný bez šance o nápravu či obhajobu. Ak prejaví iniciatívu, vysporiada časť vlastných problémov sám a pri správnej motivácii prevezme úlohy, ktoré by inak musel splniť úradný orgán.

Ďalšou kľúčovou výhodou uplatňovania politiky druhej šance je zabránenie mrhania cennými podnikateľskými skúsenosťami a know-how. Veľká časť upadajúcich podnikateľov totiž patrí k skúseným odborníkom vo svojich oboroch. Po úpadku, ktorý je často náročný aj z ľudskej stránky, súčasná legislatíva mnohých krajín – vrátane Slovenska – prináša zbytočnú diskvalifikáciu danej osoby. Tá okrem zásahu do majetku často trpí aj zákazom činnosti. Štáty často nemyslia na to, že skúsenosti takýchto osôb môžu slúžiť hospodárstvu aj po krachu ich podnikateľských zámerov. Ak už nie je snaha o oživenie ich podnikateľskej aktivity, tak minimálne využitie ich vedomostí z mentorského hľadiska pre začínajúcich podnikateľov by prinieslo blahodarné synergické efekty – a to pre podnikateľa a jeho budúcnosť, ale aj pre prostredie daného podnikateľského oboru. Ocenenie odbornosti upadajúceho podnikateľa pomáha nielen oboru, ale aj atraktivite podnikania ako takého. Nedémonizovanie a uznanie kvalít poctivých podnikateľov by zmazalo stigmy spojené s úpadkom firiem a odstránilo jeden z najčastejších strachov ľudí zvažujúcich vstup do podnikania. Tých stále najčastejšie odrádza strach zo zlyhania, krachu a ekonomických, či spoločenských dopadov na ich status.

Európska komisia aj sektorové združenia začínajú na úpadok podnikania v zmysle druhej šance hľadiť aj ako na príležitosť. Príležitosť využiť už skúsených a podnikavých ľudí s ochotou prevziať na seba zodpovednosť k tomu, aby vznikli nové smery a druhy podnikania. Značná časť zlyhaných podnikateľských projektov totiž nesúvisí s nekvalitou podnikateľa. Veľkú časť krachov prináša trhová situácia a dopady externých vplyvov na obor podnikania.

Viaceré členské štáty preto prišli s reformnými balíčkami, ktoré dovoľujú podnikateľom v druhej šanci preorientovať sa na nové obory, osvojiť si nové postupy a využiť skúsenosti vo vhodnejších sektoroch než tých, kde predtým neuspeli. Obzvlášť súčasný tlak na informatizáciu vyvíja stres pre podnikateľov pôsobiacich v tradičných, konzervatívnych segmentoch. Práve podnikatelia, ktorí v nich figurujú a dostávajú sa do problémov, dokážu vďaka politikám druhej šance prechádzať k atraktívnejšej činnosti. Z hľadiska hospodárstva ide o príležitosť vytvárať potenciál rastu pracovných miest v sektoroch, ktoré sú pre ekonomiku významné, ale na súčasnom pracovnom trhu nemajú dostatočné možnosti.

Mnohé členské štáty EÚ však dodnes k insolvenčnému procesu pristupujú ako k trestu, prípadne ako k aktu, ktorým majú byť problémy pozametané pod koberec. Chýba pohľad na insolvenčný proces ako na príležitosť, či objektívnu snahu podnikateľa o jeho ďalšiu budúcnosť. Pomerne prísny a represívny prístup následne často vedie aj k prehnaným sankčným prvkom konkurzného práva. Zákazy podnikania či úradné poplatky za jednotlivé kroky súvisiace s insolvenčným procesom vzbudzujú dojem šikany podnikov, ktoré sa už aj tak topia v problémoch. Problémom nepomáha ani neúmerný objem byrokracie, či podnikateľské prostredie, ktoré nie je dostatočne flexibilné.

K politikám druhej šance však neodmysliteľne patrí aj prevencia podnikateľských úpadkov. Aby podnikateľ zvládol horšiu ekonomickú situáciu, je nutné pomáhať mu realizovať len rentabilné a zmysluplné projekty bez prehnaných rizík. Európska komisia to definuje princípom Think Small First. Silnou podporou je tiež vyvíjanie tlaku s cieľom zvýšiť vymáhateľnosť zmluvných splatností faktúr. Pre ohrozeného podnikateľa totiž k nezvládnutému pádu často stačí aj jediná, ktorú včas nepremení v platbu od odberateľa. Praxou je tiež ignorovanie splatností slabších partnerov zo strany tých silnejších. To urýchľuje pády podnikateľov v problémoch. Pritom je všeobecným záujmom, aby každý svoje problémy zvládol, alebo nimi aspoň prešiel miernejšie a kontrolovane.

Aké problémy identifikujeme v slovenskej legislatíve? O akých hovoria tunajší podnikatelia a kde vidí medzery Európska komisia? Predmetom tejto analýzy je nájdenie súčasných bariér pre zavedenie princípov druhej šance v zákonoch, návrh na ich odstránenie a popis kľúčových opatrení pre urýchlenie návratu neúspešných podnikateľov na trh.

1. Druhá šanca v kontexte Small Business Act

Bankroty tvoria približne 15 percent zo všetkých prípadov zániku spoločností. Každý rok zasiahnu približne 700-tisíc malých a stredných podnikov v Európskej únii, čo v európskom spoločenstve len medzi malými a strednými podnikateľmi vedie k ročným stratám až 2,8 milióna pracovných miest (potenciálne sa vytvárajúcich i reálne zaniknutých). Ako je z týchto čísel zrejmé, bankroty a insolvenčné procesy úzko súvisia aj s kondíciou a pripravenosťou prostredia malého a stredného podnikania v európskom priestore.

Pre politiky v tejto oblasti bolo preto ešte v priebehu svetovej hospodárskej krízy zvažované zavádzanie nových postupov a príležitostí pre malé a stredné podniky v problémoch. Úpadku začínajúcich podnikateľov a zamedzovaniu ústupu ambícií vznikajúcich podnikateľských projektov sa preto Európska komisia venovala aj v rámci prípravy pravidiel a odporúčaní pre malé a stredné podniky. Problematike druhej šance medzi nimi venuje samostatný priestor aj v dokumente Small Business Act, ktorý je v našich končinách voľne prekladaný ako zákon o malom a strednom podnikaní. Presnejším výrazom je však smernica, komplex odporúčaní, alebo iniciatíva, ktorými chce Európska komisia podporiť malé a stredné podnikanie v rámci EÚ. Cieľom iniciatívy je pomáhať európskym malým a stredným podnikom v udržateľnom raste a konkurencieschopnosti na globálnom trhu³.

Z politického hľadiska je význam zákona hlavne v priznaní spoločenského statusu malým a stredným podnikom. Sektor bol na úkor veľkých priemyselníkov v európskom priestore dlho zatláčaný na okraj záujmu politikov, nemyslelo naň ani mnoho komplexných reforiem podnikateľského prostredia v rôznych členských krajinách Únie. Ako prvá komplexná európska politika teda Small Business Act uznal centrálnu pozíciu malých a stredných podnikov v európskej ekonomike ako celku. Šlo o významný krok hlavne z hľadiska zvyšovania konkurencieschopnosti. Globálna konkurencia totiž v mnohých prípadoch pracovala v oblasti malého a stredného podnikania významnejšie a dávno predtým, než sa oblasťou začali zaoberať členské krajiny EÚ. Small Business Act má navyše svojim významom a celoeurópskym rozsahom presvedčiť k zvýšenej aktivite aj ministerstvá zodpovedné za podnikateľské prostredia v legislatívne menej flexibilných demokraciách.

Aby mala iniciatíva jednotný, zrozumiteľný a lepšie dostupný formát, Európska komisia prišla s návrhom desiatich zásad, ktoré by jednotlivé členské štáty mali využívať ako politický rámec pre tvorbu zákonov súvisiacich s podnikateľským prostredím. Tieto zásady majú odstrániť bariéry v malom a strednom podnikaní vrátane prekážok, ktoré zabraňujú menším podnikateľom v návrate na trh po tom, čo ich predošlý pokus nevyšiel.

³ European Commision. 2011. Small Business Act. Dostupné na: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en

Desať zásad Small Business Act⁴:

1. Vytvoriť prostredie, v ktorom môžu podnikatelia a rodinné podniky rásť a byť odmeňovaní za svoje podnikateľské úsilie.
2. Zabezpečiť, aby čestní podnikatelia, ktorí zbankrotovali, mohli rýchlo dostať druhú šancu.
3. Vytvárať pravidlá podľa zásady „najskôr myslieť v malom“.
4. Zariadiť, aby orgány verejnej správy reagovali na potreby MSP.
5. Prispôbiť nástroje verejnej politiky potrebám MSP: uľahčiť MSP účasť na verejnom obstarávaní a lepšie využiť prostriedky štátnej pomoci pre MSP.
6. Uľahčiť MSP prístup k financiam a vytvoriť právne a podnikateľské prostredie, ktoré bude podporovať včasné úhrady obchodných transakcií.
7. Nabádať MSP na lepšie využívanie príležitostí, ktoré ponúka jednotný trh.
8. Podporovať zvyšovanie zručností v MSP a všetky formy inovácií.
9. Umožniť MSP premieňať environmentálne výzvy na príležitosti.
10. Povzbudzovať a podporovať MSP tak, aby mohli ťažiť z rastúcich trhov.

Dokument Small Business Act sa rodil a vyvíjal od roku 2008. Prvou revíziou prešiel v roku 2011. Na základe komunikácie s jednotlivými členskými štátmi, ich ministerstvami, odborovými organizáciami, či zástupcami zamestnávateľov a zamestnancov. V Zákone o malých a stredných podnikoch tak Európska komisia navrhla a definovala nové aktivity, ktoré majú byť odpoveďou na svetovú ekonomickú krízu. Jej priebeh totiž priniesol niekoľko turbulentných zmien, ktoré charakter sektora zmenili.

V rámci druhej šance sa hodnotenie zameriavalo hlavne na skúmanie príčin úpadkov a identifikovanie zbytočných príčin bankrotov, ktorým by šlo predísť, prípadne upadnuté aktivity nahradiť inými⁵. Európska komisia v roku 2011 s poľutovaním konštatovala, že predošlé odporúčania využila a zapracovala do legislatívy len päť členských štátov – Belgicko, Fínsko, Írsko, Španielsko a Veľká Británia. Krajiny napríklad ohranili obdobie právnych postupov v prípade ukončenia podnikania poctivého podnikateľa jedným rokom.

Európska komisia v rámci revízie navrhla taktiež implementovať odporúčanie uvedené v akčnom pláne Small Business Act na podporu druhej šance pre podnikateľov tým, že členské štáty obmedzia obdobie, po ktoré je podnikateľ diskvalifikovaný z trhu na maximálne tri roky. Podľa návrhu by dané obdobie nemalo presiahnuť ani speňažovanie zostatkového majetku jeho

⁴ European Commission. 2011. Review of the "Small Business Act" for Europe. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:en:PDF>

⁵ European Commission. 2011. Review of the "Small Business Act" for Europe. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:en:PDF>

podnikania. Významným míľnikom vývoja Small Business Act bola aj výsledná štúdia na základe poznatkov verejných konzultácií Top 10⁶.

Verejné konzultácie poskytli malým a stredným podnikom, či ich zastupiteľským organizáciám kanál k prejavu názorov a myšlienok o zdrojoch legislatívneho zaťaženia. Bariéry podnikateľského prostredia boli definované v zozname najviac zaťažujúcich legislatívnych noriem. Výsledkom konzultácie medzi 779 európskymi malými a strednými podnikmi, 154 organizáciami zastupujúcimi tento sektor a ďalšími 67 odborovými organizáciami bol návrh zoznamu opatrení pre čo najrýchlejšie odstránenie bariér na trhu. Tie sa čiastočne týkali aj politiky druhej šance.

V súčasnosti prebieha ďalšie kolo hodnotenia aplikácie Small Business Act v ekonomikách a legislatíve jednotlivých členských krajín EÚ. Výsledkom má byť okrem zhodnotenia výsledkov predošlých aktivít taktiež apel na dve nové oblasti – budovanie zručností a vzdelávanie.

Na Slovensku za týmto účelom v roku 2013 vznikla Pracovná skupina pre problematiku Small Business Act. Jej vznik iniciovala Slovak Business Agency a Ministerstvo hospodárstva SR a predsedal jej Vyslanec pre MSP. Táto skupina, rovnako ako jej podobné v iných členských krajinách, mala za úlohu analyzovať možnosti pre aplikáciu jednotlivých zásad Small Business Act do legislatívy. V súčasnosti činnosť Pracovnej skupiny zabezpečuje Slovak Business Agency v rámci Národného projektu Monitoring podnikateľského prostredia v súlade s uplatňovaním princípu „Think Small First“.

Na základe princípu „Zabezpečiť, aby čestní podnikatelia, ktorí zbankrotovali, mohli rýchlo dostať druhú šancu“ chce Európska komisia podporovať politiku druhej šance aj uľahčením výmeny príkladov najlepšej praxe medzi členskými krajinami. Okrem zdieľania „best practices“ chce motivovať členské štáty k tomu, aby rozvíjali pozitívny prístup spoločnosti voči podnikateľom, ktorým bolo umožnené začať odznova – a podporovať s tým súvisiacu osvetovú informačnú kampaň. Štáty by sa taktiež podľa návrhov Európskej komisie mali zamerať na dokončenie všetkých právnych postupov, ktoré by umožňovali likvidáciu podniku z dôvodu neúmyselného bankrotu do jedného roka.

Ďalšou základnou podmienkou pre zavedenie funkčných politík druhej šance do legislatívy je zrovnoprávnenie základu pre začínajúcich i odznova začínajúcich podnikateľov, a to aj vrátane všetkých finančných i nefinančných režimov podpory. Európska komisia si je vedomá nerovného prístupu krajín k politike druhej šance. Prisľúbila preto, že bude pripravovať čo najjasnejšie, ale aj najstriktnejšie odporúčania pre zavádzanie pravidiel druhej šance do praxe.

Vo februári 2017 zorganizovalo maltské predsedníctvo Rady Európskej únie konferenciu „Preventívna reštrukturalizácia a druhá šanca pre podnikateľov⁷“. Táto konferencia priniesla

⁶ European Commission. 2015. Results of the public consultation on the TOP10 most burdensome legislative acts for SMEs. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10036/attachments/1/translations>

⁷ BusinessEurope. 2017. Preventive restructuring and second chance for entrepreneurs: what's in it for SMEs? Dostupné na: https://www.business europe.eu/sites/buseur/files/media/other_docs/2017-02-28_preventive_restructuring_and_second_chance_for_entrepreneurs_report_final.pdf

unikátny pohľad na otázku druhej šance. Dohromady totiž spojila okrem zastupiteľských orgánov malých a stredných podnikov tiež zástupcov politickej scény aj ekonómov a účtovných odborníkov všetkých členských krajín, čo prinieslo praktický pohľad všetkých relevantných aktérov v rámci tejto problematiky. Konferencia priniesla niekoľko stanovísk, ktoré by bolo vhodné zohľadniť pri tvorbe propodnikateľskej politiky:

- Účastníci sa zhodli, že časť investičného balíčka, ktorým sa snaží Európska komisia oživiť európsku ekonomiku, musí smerovať aj na podporu malého a stredného podnikania – a to nie iba na podporu nových projektov, ale aj tých, ktoré sa dostávajú do problémov.
- Európska komisia musí pristupovať k návrhom na podporu malého a stredného podnikania holisticky. Celistvosť sa má v tvorbe legislatívy členských štátov prejavovať hlavne v podpore podnikania, na ktorú nemožno pozeráť len ako na bezodný cieľ, do ktorého štáty nalievajú investície, ale aj ako na sektor, v ktorom treba zdôrazňovať udržateľnosť.
- Diskusia tiež ukázala, že platobná neschopnosť je komplexná oblasť, hlboko zakorenená vo vnútroštátnych právnych tradíciách, čo vyvoláva mnohé výzvy. Legislatívu mnohých štátov preto nie je možné v oblasti konkurzného práva meniť dynamicky.

V Akčnom pláne Podnikanie 2020⁸ sa uvádza podpora podnikateľov druhej šance ako jedno z opatrení v akčnom pilieri 2 „Vytvoriť prostredie, v ktorom môžu podnikatelia prekvitať a rásť“. Európska komisia odporúča členským štátom okrem iného poskytovať malým a stredným podnikom, ktoré sa dostali či dostávajú do problémov možnosť skorej reštrukturalizácie a poradenstva za účelom predchádzania bankrotom.

Možnosť ako by si mohli malé a stredné podniky v problémoch pomáhať navzájom zas Európska komisia vidí vo vytvorení vzájomnej mentorskej siete. Opakovane vyzdvihovaná je aj nutnosť presadzovania princípu „Najprv myslieť v malom“.

Podmienky pre malé a opatrné štarty malého a stredného podnikania nie sú v mnohých členských štátoch ideálne. Problémom je z hľadiska legislatívy často rovnaký pohľad na podnikateľov rozbiehajúcich podnikanie so správnym, opatrným, postupom a na podnikateľov, ktorí hneď v začiatkoch idú do veľkého rizika – či už privysokým zadlžením, alebo neprimeraným odbytovým zaťažením. Druhú šancu podľa Európskej komisie a konzultácie k Small Business Act v kontexte jednotného trhu oživí niekoľko kľúčových opatrení, a to najmä:

1. Zníženie nákladov na posúdenie rizík investovania v inom členskom štáte
2. Zvýšenie miery návratnosti pre veriteľov,
3. Odstránenie ťažkosti pri reštrukturalizácii cezhraničných skupín spoločností.

⁸ European Commission. 2013. Entrepreneurship 2020 Action Plan. Dostupné na: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en

2. Best Practices opatrení a prostředí druhej šance v EÚ

Otázke aktívnej podpory návratu čestných neúspešných podnikateľov na trh sa Európska komisia operatívne venuje od roku 2008. Právne predpisy o konkurze pritom musia vyvážiť dva protichodné záujmy. Na jednej strane záujmy veriteľa, ktoré pre dobro celého podnikateľského prostredia musia byť chránené a garantované. Na druhej strane, každý systém sa musí pokúšať udržať životaschopné upadajúce projekty v hre a vytvárať pre podnikateľa prostredie, ktoré mu umožňuje prevziať sebou vyvolané riziká na seba a začať podnikat' znova.

Európska komisia hneď v úvode skúmania politik druhej šance pri prvej revízii Small Business Act konštatovala základnú chybu, ktorú členské štáty napríklad v porovnaní so zámorskými domicilmi opakujú. Hlavne v regiónoch východnej a strednej Európy sa hospodárske politiky v otázke podpory podnikania zameriavali v uplynulých dekádach hlavne na čo najpočetnejšie vytváranie podnikateľských projektov. Podpora sa teda zameriavala na rýchlosť vzniku a početnosť firiem. Úplne zabudnuté či zanedbávané však ostalo kritérium ich udržateľnosti. Hlavne pre transformáciu ekonomiky po socialistických režimoch sa časť Európy zameriavala na prechod ku kapitalizmu, ktorý bol v znamení prudkého nárastu počtu podnikateľských aktivít. Hoci už trh prešiel niekoľkými krízami, ktoré priniesli očistenie od značnej časti nezdravých projektov, v podnikateľských politikách štátov sa to nie vždy prejavilo odstránením rizikových prvkov. Niektoré z nich sa dodnes zameriavajú na slepú podporu podnikania bez snahy vytvárania udržateľného prostredia či vôbec sledovania kritérií udržateľnosti⁹.

Aj preto Európska komisia formulovala niekoľko odporúčaní pre členské krajiny. Navrhuje venovať viac pozornosti hlavne prevencii a sledovať zadlženosť podnikateľov. Keď už projekt skončí krachom, mal by existovať účinný manuál na to, ako sa z dlhu vyslobodiť a v prípade čestných úmyslov dostať od veriteľov aj štátnych inštitúcií druhú šancu. Európska komisia doslova uviedla, že za podnikateľský neúspech by nemal byť udeľovaný „doživotný trest“. Komisia taktiež odporúča viac oddeliť bankroty čestných a nečestných podnikateľov. V tomto smere navrhuje zaviesť oddelené insolvenčné mechanizmy. Európska komisia si všimla aj ďalší problém vyskytujúci sa taktiež na Slovensku – príliš drahú reštrukturalizáciu, hlavne pre malé a stredné podniky, čo ju robí pre túto časť podnikateľského spektra nedostupnou.

Z hľadiska skrátenia insolvenčných procesov taktiež Komisia navrhuje, aby bola agenda insolvenčných sporov presunutá aj na súdnych úradníkov, nielen sudcov všeobecných súdov. Tieto odporúčania boli odoslané ministerstvám, ktoré majú v jednotlivých členských krajinách na starosti tvorbu konkurzného práva. Európska komisia ich prenášanie do legislatívy jednotlivých členských krajín sleduje a priebežne hodnotí. Členské krajiny ich berú na vedomie, no v praxi k nim pristupujú výrazne odlišnými spôsobmi. Zatiaľ čo niekde ostalo len pri porozumení, v iných krajinách došlo aj k nadštandardným a proaktívnym zásahom do podnikateľského prostredia, ktoré priniesli pozitívne zmeny.

2.1 Druhá šanca v legislatívnom prostredí krajín EÚ

V dôsledku úpadku spoločností zanikne v Európskej únii odhadom až 1,7 – 2,8 milióna pracovných miest ročne. To je jeden z hlavných dôvodov, prečo sa politikou druhej šance zaoberá Európska komisia, Európsky parlament aj niekoľko popredných think-tankov. Okrem zavedenia princípov druhej šance do národných legislatív je cieľom európskych inštitúcií

⁹ European Commission. 2011. A second chance for entrepreneurs. Dostupné na:

<http://ec.europa.eu/docsroom/documents/10451/attachments/1/translations/en/renditions/native>

pravidlá harmonizovať tak, aby nedošlo k významným rozdielom na spoločnom trhu. Výsledkom je už terazšia zhoda napríklad na tom, že by insolvenčný proces nemal presahovať tri roky. Implementácia pravidiel do národných legislatív je však rozdielna. Prístupy krajín sa líšia. U niektorých ostalo pri proklamácii, iné boli iniciatívne a prichádzajú s vlastnými vylepšeniami súčasných pravidiel. Všetkým členským krajinám ponúkajú poradenstvo expertné tímy Európskej komisie aj Svetové banky.

Varovné systémy

Kritizovaným prístupom mnohých európskych štátov je, že sa dostatočne nevenujú prevencii úpadkov. Ak sa snažia zaoberať druhou šancou, tak až od bodu, kedy je podnik v bankrotovej pasci. Európska komisia preto navrhuje vytváranie systémov včasného varovania. Ich konkrétnu formu si štáty smú navrhnúť podľa vlastných požiadaviek, ale varovný systém pre veriteľov ako aj inštitúcie a samotného podnikateľa by mal byť samozrejmosťou. Ako príklad možno uviesť ratingový systém vo Veľkej Británii, či Lotyšsku. Práve Lotyšsko je so systémom včasného varovania najďalej. Ak systém zaregistruje u podnikateľského subjektu bytostný problém, ponúkne mu napríklad možnosť odloženia dane tak, aby dostal šancu nadýchnuť sa.

Kto je poctivý a kto nepoctivý

Principiálnym problémom, ktorý komplikuje celú politiku druhej šance je zase neoddeľovanie úpadku poctivých a nepoctivých podnikateľov. Väčšina členských krajín v legislatíve nerobí rozdiely medzi dĺžkou, či nákladnosťou insolvenčných procesov podvodných a poctivých podnikateľov. Svetlé príklady možno vidieť v Rakúsku a Litve. Rakúšania zakazujú na istú dobu ďalšiu činnosť len podnikateľom, ktorí boli za manipuláciu účtovníctva a špekulácie v konkurzoch právoplatne odsúdení. V Litve taktiež uplatňujú diskvalifikáciu iba nepoctivého podnikateľa. V konkurzoch majetkov poctivých a nepoctivých podnikateľov okrem toho zavádzajú nákladové, rýchlostné a kvalitatívne rozdiely.

Kratšia diskvalifikácia

Veľkou bariérou druhej šance je diskvalifikácia upadajúceho podnikateľa na finančnom trhu. Štáty nevedia zariadiť, aby bankové domy ale aj verejné zdroje financií hľadeli na skrachovaných podnikateľov podľa toho, či bol úpadok vyvolaný prirodzenými faktormi, alebo nečestnou manipuláciou. Niektoré štáty sa snažia aspoň obmedzovať toto obdobie a renovovať kreditné skóre podnikateľov po očistení od dlhov. Najlepšími príkladmi druhej šance, kedy už po relatívne krátkom čase smie podnikateľ zase začať aj po stránke prístupu k financovaniu „od nuly“, sú Bulharsko, Grécko, Taliansko, Litva, Čierna Hora, Nórsko, Portugalsko, Rumunsko a Slovinsko.

Bod druhého štartu

Z hľadiska druhej šance iniciatívne štáty tlačia hlavne na skrátenie času insolvenčného procesu tak, aby mohol podnikateľ čo najrýchlejšie vyčistiť všetky problémy a riziká vyplývajúce z jeho úpadku a začať odznova. Dánsko a Írsko preto skrátili obdobia udelenia oddĺženia na maximálne tri roky, potom podnikateľ môže slobodne začať nové podnikateľské aktivity. Vo Francúzsku prebieha konzultácia o druhej šanci zo strany úradov už behom insolvenčného procesu. Štát navyše ponúka prevzatie časti dlhov s možným neskorším splatením. V Slovinsku môžu čestní podnikatelia v konkurze požiadať súd, aby im ponechal potrebné aktíva ešte behom insolvenčného procesu.

Komunikácia s podnikateľmi

Častým problémom, ktorý mnoho krajín nerieši, je chýbajúca komunikácia a nedostatok informácií o druhej šanci. Niečo na tom zmeniť sa snaží napríklad Litva, ktorá financuje osvetu úspešných projektov, ktoré vznikli v rámci druhej šance. Najpokrokovejšie schémy nájdeme v krajinách Beneluxu a Nemecku. Tam okrem osvetu prebieha aj aktívna konzultácia zo strany úradov, ktoré sa upadajúceho podnikateľa snažia presvedčiť, aby nejakou formou zostával v podnikateľskom prostredí. V Belgicku štát zriadil aj zdroj financovania pre podniky, ktoré vznikajú v rámci druhej šance.

Gescia druhej šance

Problematika druhej šance je vo väčšine členských štátov EÚ úzko previazaná s vládami. Jej gescia je najčastejšie úlohou ministerstva spravodlivosti a ministerstva hospodárstva. Tie majú na starosti hlavne tvorbu súvisiacej legislatívy. Do veľkej miery ide o prirodzený jav, keďže dané ministerstvá vytvárajú zákony pre podnikateľské prostredie. Na druhej strane, gescia na najvyššej úrovni niekedy vedie k absencii dostatočnej komunikácie priamo s podnikateľmi. Vládne politiky sú tak často odtrhnuté od reálneho podnikateľského života. Pre politiku druhej šance je preto nevyhnutné zapájanie aj ďalších zainteresovaných strán do stratégie. Okrem súkromného sektora je významný vstup záujmových združení a agentúr. Príkladom je Národná agentúra na podporu podnikania v Litve, ktorá podporuje druhú šancu poradenstvom, právnou pomocou i financovaním. Podobné projekty rozbehli aj v Belgicku a Francúzsku.

2.2 Best Practices opatrení druhej šance v krajinách EÚ

Dobré príklady možno nájsť na celoštátnych aj lokálnych úrovniach bohatších, ale i chudobnejších členských krajín Európskej únie. To dokazuje, že problém druhej šance trápi mnoho krajín a následná akcia závisí od prístupu jednotlivých vlád. Európska komisia v rámci formulácie balíka odporúčaní Small Business Act uskutočnila medzi európskymi malými a strednými podnikateľmi sériu prieskumov a verejných konzultácií. Výsledkom bol zoznam oblastí legislatívy, ktoré najviac zaťažujú podnikanie, insolvenčné konania aj pokusy o druhú šancu. Výsledky vyzdvihujú 11 zaťažujúcich politických oblastí a 14 právnych predpisov Európskej únie, ktoré sú najvýznamnejším bremenom na pleciah podnikateľa. Dokopy 82 zainteresovaných strán poskytlo príklady revízie legislatívnych úprav. Zarážajúci bol však fakt, že spomedzi oslovených inštitúcií v členských krajinách – ktoré Európska komisia s výsledkami prieskumu konfrontovala – o požiadavkách podnikateľov a odporúčaní Komisie viac nevedelo, ako vedelo. Aj preto sa snaží Európska komisia akcentovať hlavne pozitívne prístupy a príklady. Medzi najčastejšie skloňované odporúčania patrí odstránenie administratívnej záťaže, k čomu vedie niekoľko možných ciest, popísaných konkrétnymi príkladmi z členských krajín. Najzaujímavejšími prípadmi sú podľa Komisie tie, ktoré sú adaptabilné a prenosné aj do legislatívy ďalších krajín bez závislosti na ich veľkosti, či životnej úrovne.

Príklad 1: Valóni to vzali do vlastných rúk

Medzi kvalitné projekty a dobré príklady patrí iniciatíva zástupcov malých a stredných podnikov z belgického regiónu Valónsko. Tí už od počiatku danej politiky posudzujú implementáciu európskych odporúčaní z iniciatívy Small Business Act na základe pravidelne podávaných správ. Nevyžadovala to od nich belgická vláda, ale s iniciatívou prišlo samotné združenie z regiónu, ktorý zdecimovala vlna hospodárskych kríz spojená s prepúšťaním v hutníckom a ťažobnom priemysle. Rada zložená z malých a stredných podnikov z Valónska

sa pravidelne stretáva, spracováva správy, ktoré predkladá Európskej komisii aj regionálnym podnikateľom. V správach komunikuje osvedčené postupy ako postupovať v krízových bodoch podnikania, ale informuje aj o možnostiach druhej šance. Parlament malých a stredných podnikov bol vytvorený tak, aby vedúci pracovníci v oblasti podnikania mohli navzájom a priamo nielen konzultovať, ale aj prijímať konkrétne opatrenia. Tým, že ich prijímajú v zhode zástupcovia demokratického podnikateľského orgánu je zaručené, že sa nebude k plánovaným opatreniam pripájať len časť podnikateľov, alebo, že sa prejednávane oblasti nebudú zneužívať v konkurenčnom boji. Samotná rada si dobrovoľne a proaktívne zvolila aj dohliadajúci orgán, v ktorom zasadaajú špičky akademického a verejného života spolu s úradnými predstaviteľmi. Tí nielen zavádzajú časti agendy do iných oblastí života, ale aj hodnotia prenášanie vyhlásených opatrení do praxe.

Príklad 2: Voľnejšie nádychy britských malých podnikateľov

Jednou z možností ako sa v prípade problémov zachrániť je aj zmenšiť svoje podnikanie tak, aby sa dostalo pod hranicu, kedy je nutné registrovať sa ako platca DPH. Oslobodenie od tejto povinnosti zľahčuje administratívu, účtovníctvo a neprináša obdobia, počas ktorých podnikateľ čaká na hotovosť viazanú na preúčtovanie dane z pridanej hodnoty. V prípade pokusu o druhú šancu zas ide nepochybne o silný motivačný faktor. Podnikateľ vie, že keď začne v malom, nedoľahne naň prílišná administratíva a finančná náročnosť tohto rozhodnutia. Dobrým príkladom je Veľká Británia, ktorá ešte ako člen EÚ na základe odporúčania Small Business Act upravila hranice obratu, kedy je nutné registrovať sa ako platca DPH. Zatiaľ čo vo väčšine členských krajín sa táto hranica pohybuje na úrovni približne 25-tisíc eur, vo Veľkej Británii sa podnikateľ na DPH registruje, ak dosiahol ročný obrat vo výške 85-tisíc libier¹⁰.

Príklad 3: Jednoduchosť malého štartu v Nemecku

Pre druhý začiatok je najvhodnejší štart v malom. Ten umožní podnikateľovi postupne získať stratené sebavedomie, reputáciu i časť zákazníkov. Aby mal na druhý štart chuť, je dobré ukázať mu, že štát jeho zručnostiam ako overenému a skúsenému odborníkovi verí. Dobrým príkladom je nemecký prístup k remeselným živnostiam. Viac ako 50 remesiel v Spolkovej republike Nemecko smie živnostník vykonávať aj bez živnostenského oprávnenia. Nemusí tak tráviť čas dokladovaním odbornej znalosti, finančnej stability, tráviť čas na úradoch a podliehať náročným administratívnym a certifikačným procesom. Zavedenie tejto normy v Nemecku viedlo k masívnemu nárastu remeselných živností a vzniku významného sektora podnikateľov, ktorí štát nezaťažujú a spoločnosti prinášajú pridanú hodnotu. Nejednen z nich je podnikateľ v druhej šanci. Napríklad malí stolári z bývalých stolárskych firiem, či kováči, ktorým skrachoval kovovýrobný podnik.

Príklad 4: Nórske jednoduché fúzie

Jednou z možných ciest, ako sa vyhnúť tvrdému krachu podniku, ktorý na istý čas diskvalifikuje podnikateľa z trhu, je fúzia s novým investorom. Prípadne s partnerom, ktorý podnikaniu krachujúceho podnikateľa verí a vie ho zachrániť napríklad presmerovaním časti odbytu, alebo rozšírením výrobnnej kapacity. Ide na jednej strane o motivačný faktor pre vstup nového investora, na druhej strane o akýsi prvok nádeje upadajúceho podnikateľa, zachrániť svoj projekt. Svetlý príklad vidíme v Nórsku, kde podniky s kombinovaným ročným obratom menším ako (v prepočte) približne 2,5 milióna eur sú oslobodené od povinnosti oznámiť

¹⁰ Her Majesty's Government. 2017. VAT registration thresholds. Dostupné na: <https://www.gov.uk/vat-registration-thresholds>

rozhodnutie o fúzii. Vstup nového investora tak prebieha bez zdĺhavých a nákladných znaleckých posudkov, správ účtovníkov a rozhodnutí úradov. Je rýchlejší a žiadnu z fúzujúcich strán nijak nezaťažuje. Situáciu na trhu fúzia takýchto malých podnikov nijak výrazne neovplyvní a zamedzí dočasnej diskvalifikácii jedného článku reťaze.

Príklad 5: Jednoduchosť štartu v Portugalsku

Medzi najčastejšie demotivačné faktory pri vzniku podnikania všeobecne a obzvlášť pri druhej šanci patrí zložitosť administratívneho postupu pri zakladaní podniku. Tá v niektorých krajinách trvá príliš dlho, vyžaduje veľké byrokratické nasadenie zo strany záujemcu o podnikanie a stojí priveľa peňazí. Po opakovaných návštevách niekoľkých úradov potom podnikateľ musí čakať na to, či so svojim zápisom do obchodného registra uspel alebo nie. Gro procesu pritom ostáva rovnaké u malých aj veľkých, začínajúcich aj skúsených podnikateľov. Aby záujemca o podnikanie nebol odradený hneď v začiatku svojich snáh o založenie podnikania, bolo by vhodné skrátiť a zjednodušiť zakladanie obzvlášť malých firiem. Dobrý príklad ukazuje Portugalsko, kde zaviedli zakladanie firiem „na počkanie“. V niekoľkých kontaktných miestach štátna agentúra zakladá záujemcom spoločnosti behom niekoľkých minút. Stačí uhradiť 360-eurový poplatok a spĺňať základné zákonné podmienky. K zápisu do obchodného registra nepotrebuje podnikateľ žiadne špeciálne notárske overenia. Na rozdiel od našich pomerov, kde sa štát stavia k prepisovaniu „ready made“ spoločností podozrievavo, v Portugalsku ich štát sám ponúka. Keď si záujemca vyberie zo zoznamu ponúkaných firiem, domov odchádza s novým podnikom. Prejde iba základným preverením nezávadovosti osoby, ktoré zvládnu samotní úradníci. Štát tak nenúti krachujúcich podnikateľov nákladne a zdĺhavo upadajúce podniky likvidovať. Miesto toho ich po očistení ponúka novým záujemcom, čo šetrí čas, peniaze a zvyšuje motiváciu podnikateľov v druhej šanci. Na druhej strane vytvára jednoduchý prístup k štartu podnikania pre tých, ktorí s biznisom ešte len začínajú¹¹.

Príklad 6: Štartovací balíček v Belgicku

Motivačný a jednoduchý systém podpory podnikateľov zriadili aj v Belgicku. V krajine pri podnikateľskom štarte navštevuje záujemca ktorúkoľvek z rozsiahlej siete pobočiek štátom zriadenej agentúry, ktorá nielenže pomáha založiť podnikanie, ale poskytuje pre začínajúce podniky aj kompletnú administratívnu podporu. Agentúra pomáha nielen s podnikateľským, legislatívnym a finančným poradenstvom, ale sama priamo vybavuje podnikateľom niektoré administratívne kroky. Pomáha im s platbami a dokladmi sociálneho, či daňového plnenia. Plnú podporu poskytuje aj podnikateľom v druhej šanci, ktorým pomáha napríklad vysporiadať spory s bývalými veriteľmi, či očistiť ich osobu od bremien vyvolaných predošlým úpadkom.

Príklad 7: Nemecká „štartotéka“

Systém komplexnej podpory pre začínajúceho podnikateľa je samozrejmosťou aj v Nemecku. Vlajkovou loďou politiky je internetová databáza Startothek¹². Podnikateľ, ale aj ten, kto o podnikaní ešte len uvažuje, nájde po registrácii do tejto internetovej databázy komplexné a aktualizované informácie o aktuálnej podnikateľskej legislatíve, povinnostiach i radách pre štartovacie povinnosti podnikateľa. Služba pritom neponúka len citáciu zákonov, ktorým by podnikateľ či záujemca o podnikanie nemusel rozumieť. Informácie sú v rámci

¹¹ Lisbob. 2018. How to start a business in one hour in Portugal, step by step. Dostupné na: <https://www.lisbob.net/en/blog/entrepreneur-how-to-create-start-business-company-one-1-hour-portugal>

¹² European Commission. 2007. Small Business Act - Database of good practices. Dostupné na: https://webgate.ec.europa.eu/good_practice/sba/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=512&

Startothek písané zrozumiteľným jazykom s možnosťou záujmovej filtrácie podľa typu osoby, ktorá sa o informácie zaujíma. Začínajúci podnikateľ si teda pri tej istej téme prečíta iné rady, ako podnikateľ, ktorý sa pokúša o druhú šancu. Na jednom mieste, z pohodlia domova, nájde dôležité informácie o obchodnom práve, daňových povinnostiach, sociálnom zabezpečení, zákonoch o ochrane zdravia a bezpečnosti pri práci, environmentálnom práve a ďalších súčiastiach podnikateľského života. Databáza nie je len zoznamom právnych noriem, ktoré si užívateľ číta. Ponúka aj niekoľko interaktívnych nástrojov, ktorými si smie podnikateľ kontrolovať správnosť svojich postupov.

Príklad 8: Mentorská šanca vo Francúzsku

Francúzska legislatíva prišla s inovatívnou myšlienkou motivovať ľudí z podnikania, ale aj tých, ktorí sa podnikaniu nevenujú, ale rozumejú mu. Mentoring sa tam nestal len módnou frázoou z príručiek o podnikaní, ale aj skutočným živobytím. Vyslúžili podnikatelia, či podnikatelia po krachu a diskvalifikovaní z podnikania smú svoj návrat do podnikateľského prostredia realizovať v mentorskej dohode. Mentor dostáva odmenu za niektoré druhy poradenstva a spolupráce so začínajúcim podnikateľom. Tento systém pomáha využívať schopnosti a skúsenosti vyslúžilých, i keď možno neúspešných podnikateľov. Výraznou motiváciou k záchrane upadajúcich podnikov je aj mentorská provízia, ktorú starší krachujúci podnikateľ dostane, ak podnik prevedie na mladšieho podnikateľa a spolu s ním dostane firmu z dlhov. Ide tak zároveň o priamu podporu motivácie vstupu nového investora.

Príklad 9: Belgický štátny softvér

Skvelým príkladom jednoduchého odbúrania a diskrétného štartu nového podnikania z pohodlia domova je štátny edepot v Belgicku. Záujemca o štart podnikania si za pomoci softvéru z pohodlia domova založí podnik behom maximálne troch dní. Softvér ho postupne prevedie všetkými legislatívnymi náležitosťami, poradí pri vyplňaní požadovaných žiadostí a formulárov, ktoré mu sám na mieru navrhne a odošle na požadované miesta. Pomocou softvéru je dokonca zaplatený základný kapitál podniku a prevedený zápis do obchodného registra. Ak sa teda záujemca pustí do zakladania podniku napríklad v piatok, po víkende už disponuje registračným číslom a smie naplno podnikáť.

Príklad 10: Belgický zákon o kontinuite podnikania¹³

Belgicko v rámci zavádzania princípov politiky druhej šance prijalo zákon, ktorý poskytuje moratórium pre spoločnosti čeliace finančným ťažkostiam. Cieľom legislatívy je zabrániť situácii platobnej neschopnosti a zachrániť ich pred bankrotom. Cieľom zákona je taktiež zamedziť zneužívaniu zákona o konkurze a brániť zneužívaniu podávania insolvenčných návrhov. Tie sa totiž v praxi stali nástrojom konkurznej mafie, ktorá si dokáže vytipovať podnik v problémoch a pod požiadavkou nejakého druhu odplaty hroziť podaním konkurzného návrhu, ktorý dokáže podnik, i keď čestný, položiť na kolená. Rozsah pôsobnosti zákona bol časom rozšírený tak, aby umožnil fyzickým osobám z oboru poľnohospodárstvo iniciovať súdny postup reorganizácie ako ochrany pred špekulatívnymi návrhmi na konkurz. Prvok precedentne zamedzil utláčaniu malých poľnohospodárov na vidieku, ktorí boli často šikanovaní silnejšou konkurenciou.

¹³ Lexgo. 2009. New Belgian Legislation - Continuity of Enterprises Act. Dostupné na: <https://www.lexgo.be/en/papers/commercial-company-law/insolvency-and-restructuring/new-belgian-legislation-continuity-of-enterprises-act,54871.html>

Príklad 11: Estónsky zákon o reorganizácii¹⁴

Podobne ako v prípade belgického zákona o kontinuite i v prípade estónskeho zákona o reorganizácii podnikania šlo hlavne o zavedenie princípov ochrany pre slabších podnikateľov v problémoch, ktorí sa na trhu stretli s nekalou konkurenciou a pokusmi o likvidáciu ich podnikania. Tento zákon upravuje reorganizačné konania podnikov, ktorých cieľom je pri reorganizácii podnikov zohľadniť a chrániť záujmy poctivých podnikov. Opatrenia v zákone zamedzujú prehĺbovaniu finančných problémov firmy a pomáhajú obnoviť jej likviditu. Zákon myslí len na slabších podnikateľov, a to vymedzením hospodárskych ukazovateľov a sektorov podnikania. K jeho zneužívaniu preto nedochádza.

Príklad 12: Lotyšský zákon o platobnej neschopnosti¹⁵

Účelom zákona o platobnej neschopnosti je pomôcť dlžníkovi, ktorý má finančné ťažkosti, aby splnil svoje záväzky a podľa možnosti obnovil platobnú schopnosť. Na rozdiel od zákonných úprav reštrukturalizácie na Slovensku sa lotyšský zákon nezameriava len na určenie únosného výťažku z procesu a samotné prežitie podniku v problémoch, ale aj na to, ako tento podnik zase postaviť na nohy tak, aby nielen splatil všetky dlhy, ale aby sa opäť stal ziskovým. Aby boli procesy ochrany pred veriteľmi flexibilnejšie a rýchlejšie, lotyšský zákon umožňuje v mnohých prípadoch napríklad mimosúdnu ochranu pred veriteľmi. Reorganizácia napríklad ponúka aj možnosť nahradiť splatenie dlhu ponukou akcií podniku. Ak predtým nebol akciovou spoločnosťou, štát transformáciu vykoná bez významnejších poplatkov. Aby sa predišlo zneužívaniu zákonných možností subjektom dlžníka, schválenie reorganizačného plánu podlieha súhlasu najmenej polovice nezabezpečených veriteľov a dvoch tretín zabezpečených veriteľov. Celý plán reorganizácie musí byť súdu, alebo inej oprávnenej inštitúcii predložený do dvoch mesiacov od vyhlásenia ochrany.

Príklad 13: Daňové prázdniny pre voľnejšie nádychy vo Švédsku

Švédsko prišlo v rámci snahy o zlepšenie legislatívy pre druhú šancu s niekoľkými zaujímavými mechanizmami. Zrejme najskloňovanejším a Európskou komisiou akcentovaným príkladom iniciatívy „Business Emergency Treatment“ je záchranný mechanizmus dočasných daňových prázdnin. Ak sa malý či stredný podnik dostane do problémov, ktoré ohrozujú jeho existenciu, má nárok na bezplatné služby finančnej správy. Tá mu sama urýchlene a bezplatne navrhne možnosti, ako situáciu riešiť. Apeluje hlavne na možnosť reorganizácie, pričom sama pomáha navrhovať reorganizačný plán. Okrem ochrany pred veriteľmi dokáže urýchlene spustiť obdobie dočasných daňových prázdnin, behom ktorých nemusí daný podnikateľ, ktorý preukázal, že nekoná nepoctivý bankrot a snaží sa proaktívne vyriešiť svoju situáciu, platiť dane. Daňová povinnosť je mu dočasne pozastavená. Časť daní mu býva odpustená, časť sa presúva na splátky po tom, čo sa zase postaví na vlastné nohy. Dokáže tak rýchlejšie vysporiadať dlhy voči veriteľom, ktorí majú zároveň dôkaz o tom, že sa z neblahej situácie postupne dostáva. Zmazanie dlhu mu pomáha obnoviť profitabilné aktivity, ktoré prinášajú ďalší výťažok na spätné splatenie dane.

¹⁴ Riigi Teataja. 2014. Reorganisation Act. Dostupné na: <https://www.riigiteataja.ee/en/eli/510072014027/consolide>

¹⁵ Eurofound. 2017. Latvia: Rescue procedures in insolvency. Dostupné na: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/erm/legislation/latvia-rescue-procedures-in-insolvency>

Príklad 14: Refinancovanie dlhu vo Francúzsku a Taliansku¹⁶

Francúzski a talianski politici prišli hlavne v reakcii na hospodársku krízu s úpravou zákona, ktorá výrazne podporuje možnosti podnikov dostať sa do procesu reorganizácie. Štát k tomu oprávnil vlastné inštitúcie a zriadil možnosť získať rovnaký status pre súkromníkov. Agentúry a súkromní poradcovia dostali možnosť refinancovania upadajúcich podnikov aj so štátnym kapitálom. Čestný podnikateľ, ktorý sa dostane do problémov neúmyselne, môže vyhľadať pomoc poradcu, alebo štátnej inštitúcie, ktorí mu jednak poradia pri zostavovaní zoznamu ozdravných opatrení, vykonajú za neho niektoré právne kroky a tiež pri splnení požadovaných podmienok poskytnú refinancovanie dlhu či jeho časti. Podnik, ktorý splní podmienky a obráti sa na poradcu získa nielen ochranu pred veriteľmi, ale aj ochranu statusu. Tá mu zaručuje, že napriek finančným problémom nebude na trhu diskvalifikovaný. Má napríklad právo naďalej, bez diskvalifikácie, vstupovať do súťaží o štátne zákazky.

Príklad 15: Zrýchlené a zjednodušené konkurzy v Írsku

Írsko sa rozhodlo sústrediť na princíp oddelovania poctivých a nepoctivých podnikateľov. V prípade, že ide o poctivého podnikateľa, ktorý bankrotuje bez nekalého úmyslu, získava možnosť podstúpiť zjednodušený a urýchlený konkurzný proces. Počas neho namiesto bankrotujúceho podnikateľa s veriteľmi a úradmi komunikuje štát. To, či je poctivý a či má na takúto pomoc nárok, určí úrad jednoduchým preverení finančných transakcií z obdobia predchádzajúceho konkurznému konaniu. Ak podnikateľský subjekt míňal pred krachom peniaze na súkromné účely, uprednostňoval iné než veriteľské záujmy, alebo podnik dlhovo preťažoval nevýhodnými úvermi, nárok na zrýchlený konkurz nezíska.

¹⁶ Euractiv. 2011. How many bankrupt companies get a second chance? Dostupné na: <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/how-many-bankrupt-companies-get-a-second-chance/>

3. Druhá šanca v podmienkach SR

Táto kapitola pozostáva z troch častí. Prvá časť sa zaoberá pravidlami, podmienkami, lehotami a procesnými úkonmi spojenými s jednotlivými spôsobmi oddĺženia podnikateľov – či už ako právnických alebo fyzických osôb – a ich možnosťou pokračovať či začať opäť podnikat'. Druhá časť sa venuje zhodnoteniu kľúčových ukazovateľov vývoja v oblasti reštrukturalizácií a bankrotov na Slovensku a indikátorov riešenia platobnej neschopnosti hodnotených v rebríčku Doing Business. Tretia časť je zameraná na posúdenie, ako Slovenská republika implementovala vybrané výzvy Európskej komisie na úpravu právnych predpisov v oblasti politiky druhej šance.

3.1 Regulácia ozdravenia a bankrotu v podmienkach SR

Hlavnými normami, ktoré na Slovensku upravujú ozdravenie a bankrot podnikateľov a následnú možnosť opätovného podnikania sú zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii v znení neskorších predpisov (ďalej len „Zákon o konkurze a reštrukturalizácii“), vyhláška Ministerstva spravodlivosti SR č. 665/2005 Z. z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii a o zmene a doplnení niektorých zákonov, zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov (ďalej len „Obchodný zákonník“) a zákon č. 455/1991 Zb. O živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov (ďalej len „Zákon o živnostenskom podnikaní“).

3.1.1 Reštrukturalizácia

Z hľadiska filozofie druhej šance je primárnym cieľom v prípade finančných ťažkostí a zadlženosti podniku jeho ozdravenie, čoho riešením môže byť reštrukturalizácia. Rozlišujeme neformálnu a formálnu reštrukturalizáciu.

Neformálna reštrukturalizácia by mala byť snahou každého dlžníka, pretože v rámci nej môže postupovať podľa toho, čo je pre neho najvhodnejšie, postupne uspokojuje jednotlivých veriteľov, dostane podnik z dlhov a zachová tak dôveryhodnosť svojho mena a značky. Je to najlepšie riešenie, keď sa podnik dostane do problémov so splácaním záväzkov.

Formálna reštrukturalizácia sa realizuje podľa Zákona o konkurze a reštrukturalizácii. Začatiu konania predchádza vypracovanie reštrukturalizačného posudku správcom. Pre potreby získania druhej šance podnikateľom je dôležité, aby reštrukturalizácia prebehla v primeranom čase, teda aby na jednej strane neprichádzalo k zbytočným prietahom a aby na druhej strane mal dostatočný čas na zabezpečenie jednotlivých úkonov, ktoré od neho žiadajú veritelia. Pohľad na kľúčové lehoty, ktoré plynú pre súd, správcu, dlžníka či veriteľov obsahuje nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 1: Kľúčové lehoty pri formálnej reštrukturalizácii podniku

	Úkon	Lehota
1	Podanie reštrukturalizačného posudku na súd Začína plynúť lehota na to, aby súd začal reštrukturalizačné konania, alebo aby návrh na povolenie reštrukturalizácie odmietol.	15 dní
2	Povolenie/zastavenie reštrukturalizačného konania Plynie lehota na to, aby súd po začatí konania reštrukturalizáciu povolil alebo zastavil.	30 dní
3	Prihlasovanie pohľadávok Povolenie reštrukturalizácie súd zverejní v Obchodnom vestníku. Tým začína plynúť lehota na prihlasovanie pohľadávok veriteľom správcovi určeného súdom.	30 dní
4	Zistenie a popieranie pohľadávok Správca v určenej lehote zhodnotí správnosť a opodstatnenosť prihlásenej pohľadávky a akceptuje ju / čiastočne či úplne ju poprie a predloží konečný zoznam pohľadávok súdu.	30 dní
5	Schôdza veriteľov Prihlásení veriteľa majú možnosť zúčastniť sa na schôdzi veriteľov, ktorá sa musí konať v určenom termíne od uplynutia lehoty na popieranie pohľadávok. Zvolí sa tu veriteľský výbor, ktorý bude dohliadať na ďalšie kroky.	2 až 7 dní
6	Vypracovanie reštrukturalizačného plánu Dlžníkovi plynie od povolenia reštrukturalizácie súdom lehota 90 dní (s možnosťou predĺženia o 60 dní) od povolenia reštrukturalizácie na predloženie plánu ako chce uspokojiť jednotlivých veriteľov.	90 až 150 dní
7	Schvaľovanie plánu veriteľským výborom Veriteľskému výboru plynie lehota na schválenie, zamietnutie alebo žiadosť o prepracovanie reštrukturalizačného plánu odo dňa, kedy im dlžník predložil tento plán.	15 dní
8	Schvaľovanie plánu schôdzou veriteľov Od schválenia reštrukturalizačného plánu veriteľským výborom plynie lehota na schvaľovanie reštrukturalizačného plánu všetkými veriteľmi na schvaľovacej schôdzi.	30 dní
9	Potvrdenie plánu súdom Súd v určenej lehote od schválenia reštrukturalizačného plánu schôdzou veriteľov preskúma plán, potvrdí jeho platnosť a ukončí reštrukturalizačné konanie.	15 dní

Zdroj: Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii v znení neskorších predpisov

Predmetné lehoty definované zákonom o konkurze a reštrukturalizácii poskytujú dostatočný časový priestor na to, aby ich bolo možné dodržať či už zo strany dlžníka, veriteľov, správcu či súdu. Priestor pre potenciálne dlhé priesťahy vzniká najmä pri popieraní pohľadávok a následných súdnych konaniach v týchto veciach, teda v takzvaných incidenčných sporoch. Tie sa môžu ťahať na súdoch aj niekoľko rokov. Následne proces reštrukturalizácie postupuje podľa schváleného plánu. Po jej úspešnom zvládnutí dostáva podnik druhú šancu a môže ďalej pokračovať v podnikaní.

3.1.2 Konkurz

Pokiaľ reštrukturalizácia má poskytnúť podniku druhú šancu cez odpustenie časti dlhov a ozdravenie, konkurz vedie k zániku podniku. Druhú šancu môže podnikateľ získať tak, že si založí iný podnik. V podmienkach slovenskej reality nebolo neobvyklé, že podnikatelia vstupovali či už ako zakladatelia alebo spoločníci do druhých podnikov aj v čase konkurzu na ich prvý podnik. Táto prax bola obmedzená tým, že podľa § 105b Obchodného zákonníka nemôže spoločnosť s ručením obmedzeným založiť osoba, ktorá je vedená v zozname dlžníkov na daniach alebo v zozname dlžníkov Sociálnej poisťovne. Druhú šancu na založenie iného podniku však osoba získa, ak podlžnosti na daniach či sociálnom poistení uhradí, alebo ak mu príslušný správca dane, ktorým je daňový úrad alebo colný úrad, alebo Sociálna poisťovňa na založenie spoločnosti udelí súhlas.

Aby sa zamedzilo nekalým praktikám, od roku 2016 sa zriadil register diskvalifikácií, do ktorého sa môžu dostať podnikatelia či už za to, že im súd uloží trest zákazu činnosti alebo za to, že nepodajú včas návrh na začatie konkurzu voči vlastnej firme. Pri treste od súdu platí zákaz na dobu, ktorá je uložená v rozsudku. Pri porušení povinnosti podať návrh na konkurz platí zákaz podnikania na 3 roky. Takto potrestaným osobám sa odoberá druhá šanca na podnikanie na istý čas, nesmú totiž vykonávať funkciu člena štatutárneho orgánu, člena dozorného orgánu, vedúceho organizačnej zložky podniku, vedúceho podniku zahraničnej osoby, vedúceho organizačnej zložky podniku zahraničnej osoby alebo prokuristu. Vylúčenie sa týka uvedených postov vo všetkých spoločnostiach, kde daná osoba figuruje. Podrobnejšie pravidlá týkajúce sa procesu vylúčenia upravuje § 13a Obchodného zákonníka.

Z pohľadu druhej šance v podnikaní ide o veľmi prísne ustanovenie, pretože do registra diskvalifikácií sa môžu dostať podnikatelia relatívne ľahko. Stačí, ak sa členovi štatutárneho orgánu príde na to, že nepodal včas návrh na vyhlásenie konkurzu, na čo stačí, aby podnik nebol schopný splatiť 30 dní po lehote splatnosti aspoň dva peňažné záväzky aspoň dvom veriteľom. Do registra diskvalifikácií sa dá dostať aj vtedy, ak podnikateľ nepodal návrh na konkurz do 30 dní od kedy sa dozvedel, či mal dozvedieť, že hodnota záväzkov podniku prevyšuje hodnotu jeho majetku a má aspoň jedného veriteľa. Navyše, podľa § 11 ods. 2 Zákona o konkurze a reštrukturalizácii vzniká každému členovi štatutárneho orgánu spoločnosti za nepodanie návrhu na vyhlásenie konkurzu včas povinnosť zaplatiť zmluvnú pokutu 12 500 eur v prospech konkurznej podstaty. Spoločnosť sa pritom nároku na zaplatenie zmluvnej pokuty nemôže vzdať, alebo uzatvoriť ohľadom tohto nároku dohodu o urovnaní. Tiež sa nepripúšťa započítanie a ani iný spôsob vyrovnaní.

Navyše sa podnikateľ od 1.1. 2018 ani nemôže vzdať zodpovednosti za úpadok spoločnosti tým, že sa vzdá funkcie štatutára a firma ostane bez konateľa. Nová právna úprava zaviedla pravidlo, že ak do 60 dní nie je v obchodnom registri zapísaný nový konateľ, je osoba naposledy vykonávajúca funkciu jediného štatutárneho orgánu povinná podať návrh na zrušenie spoločnosti do 30 dní. Tiež sa zaviedla povinnosť štatutárneho orgánu poskytovať súčinnosť aj po skončení funkcie, za obdobie, v ktorom vykonával túto funkciu.

3.1.3 Oddĺženie podnikateľa fyzickej osoby

V roku 2017 nastala v regulácii oddĺženia fyzických osôb výrazná zmena a zjednodušenie. Do účinnosti novej zákonnej úpravy nebolo možné predpokladať, že konanie bude ukončené skôr ako za jeden rok. Po novom je možné prejsť oddĺžením aj za niekoľko týždňov, prípadne mesiacov. Fyzická osoba sa môže domáhať oddĺženia buď prostredníctvom konkurzu, alebo splátkovým kalendárom. Oddĺženie ako osobitný inštitút je upravený v samostatnej štvrtej časti

Zákona o konkurze a reštrukturalizácii. V prípade využitia konkurzu ide o kompletne speňaženie majetku, v prípade oddĺženia ide o reštrukturalizáciu záväzkov dlžníka formou splátkového kalendáru určeného súdom.

Oddĺženie cez konkurz ako aj oddĺženie cez splátkový kalendár môžu byť iniciované iba dlžníkom – fyzickou osobou. Ten musí byť platobne neschopný a musí sa voči nemu viesť aspoň jedno exekučné alebo obdobné konanie. Platobná neschopnosť je po novom definovaná ako neschopnosť plniť 180 dní po lehote splatnosti aspoň jeden peňažný záväzok. Je potrebné tiež upozorniť na inštitút povinného zastúpenia dlžníka. Ten pri podaní návrhu na vyhlásenie konkurzu alebo návrhu na určenie splátkového kalendára, až do okamihu ustanovenia správcu súdom, musí byť zastúpený Centrom právnej pomoci alebo advokátom určeným Centrom právnej pomoci.

O oddĺžení rozhodne súd v uznesení o vyhlásení konkurzu alebo v uznesení o určení splátkového kalendára tak, že dlžníka zbavuje všetkých dlhov, ktoré nebolo možné uspokojiť konkurzom alebo splátkovým kalendárom. Ustanovený správca vykoná s odbornou starostlivosťou šetrenia ohľadom majetku a záväzkov, prípadne ďalšie šetrenia, ktoré sú časovo nenáročné a možno ich zabezpečiť s nepatrnými nákladmi.

Oproti predošlej právnej úprave sa znížili sumy nevyhnutné na využitie inštitútu oddĺženia zo strany dlžníka. Do 1. marca 2017 mohli zadlžené fyzické osoby podať návrh na vyhlásenie konkurzu na svoj majetok len v tom prípade, ak zložili na účet súdu preddavok na úhradu odmeny a nákladov správcu vo výške 663,88 eur. Tiež museli mať majetok, ktorého hodnota bola aspoň 1659,70 eur. V súčasnosti sú náklady vo výške 500 eur na úhradu preddavku paušálnej odmeny a nákladov správcu.

V súvislosti s druhou šancou a oddĺžením je potrebné spomenúť inštitút nepoctivého zámeru. Podľa § 166f Zákona o konkurze a reštrukturalizácii je umožnené, aby sa veriteľ dotknutý oddĺžením domáhal zrušenia oddĺženia voči dlžníkovi alebo jeho dedičom do šiestich rokov od vyhlásenia konkurzu alebo určenia splátkového kalendára, ak preukáže, že dlžník nemal pri oddĺžení poctivý zámer. Zrušením oddĺženia sa stáva oddĺženie voči veriteľom neúčinné a obnovuje sa platnosť ich pohľadávok.

Ďalej je v súvislosti s druhou šancou na podnikanie dôležité uviesť, že podľa § 8 ods. 1 Zákona o živnostenskom podnikaní živnosť nemôže prevádzkovať fyzická osoba ani právnická osoba, na ktorej majetok bol ukončený konkurz, po dobu 3 rokov po ukončení konkurzu alebo po opätovnom potvrdení núteného vyrovnania, nie však skôr ako po jednom roku od vysporiadania jej záväzkov, ktoré sa viažu ku konkurzu. Ak podnikateľ spôsobil konkurz alebo nútené vyrovnanie úmyselne, môže prevádzkovať živnosť najskôr po 5 rokoch od úplného vysporiadania jeho záväzkov, ktoré sa viažu ku konkurzu. Rovnaké obmedzenie sa vzťahuje aj na fyzickú alebo právnickú osobu, voči ktorej sa v uvedenej dobe navrhlo vyhlásenie konkurzu, návrh sa však zamietol pre nedostatok majetku dostačujúceho aspoň na úhradu trov konania.

Živnostenský úrad môže odpustiť zákaz prevádzkovať živnosť, ak hospodárske pomery osoby a jej správanie nasvedčujú, že pri prevádzkovaní živnosti bude riadne plniť svoje záväzky. Pred rozhodnutím si vyžiada vyjadrenie Slovenskej živnostenskej komory. Zákaz prevádzkovať živnosť však nemožno odpustiť, ak na podnikateľov majetok vyhlásil súd počas piatich rokov dvakrát konkurz alebo ak konkurz bol vyvolaný úmyselne.

3.2 Zhodnotenie kľúčových ukazovateľov

Pre potreby zhodnotenia kľúčových ukazovateľov v oblasti konkurzov, reštrukturalizácií a oddĺženia boli v tejto analýze využité dáta, ktoré zverejňuje Ministerstvo spravodlivosti SR na svojom webovom sídle za jednotlivé roky. V druhej časti tejto podkapitoly boli analyzované výsledky Slovenska v ukazovateľoch týkajúcich sa druhej šance v medzinárodnom porovnaní Doing Business.

3.2.1 Vývoj v oblasti konkurzov

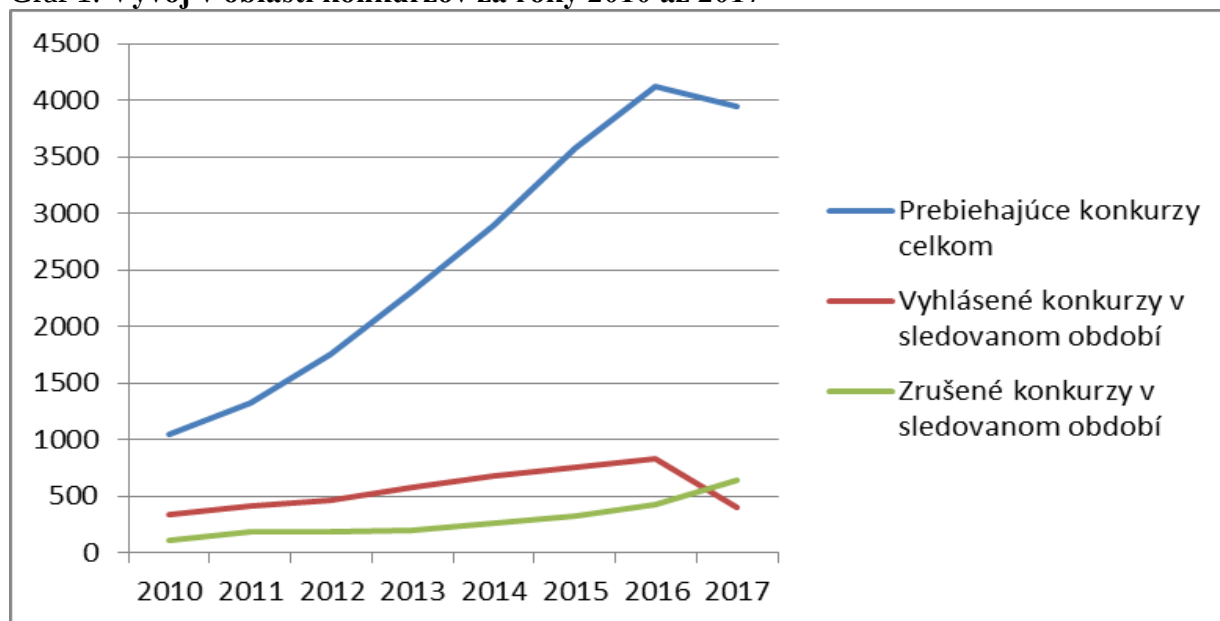
Od roku 2010 do roku 2017 sa počet prebiehajúcich neuzavretých konkurzov zvýšil takmer štvornásobne. Dôvodom bolo, že v jednotlivých rokoch bolo vyhlasovaných viac konkurzov ako ukončených. Preto sa ich počet postupne nabaľoval až v roku 2016 dosiahol vrchol 4123 prebiehajúcich konaní. V roku 2017 došlo k zlepšeniu vďaka tomu, že na jednej strane narástol počet ukončených konkurzov oproti predchádzajúcemu roku o takmer 50 percent a na druhej strane došlo k poklesu počtu vyhlásených konkurzov na menej ako polovicu oproti predchádzajúcemu roku. Počet prebiehajúcich konkurzov však napriek medziročnému zlepšeniu stále zostáva na vyššej úrovni ako tomu bolo v roku 2015.

Tabuľka 2: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 – 2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Prebiehajúce konkurzy celkom	1044	1325	1762	2310	2899	3576	4123	3941
Vyhlásené konkurzy v sledovanom období	344	414	463	585	682	762	828	400
Zrušené konkurzy v sledovanom období	119	189	190	202	264	329	435	639

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Graf 1: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 až 2017



Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

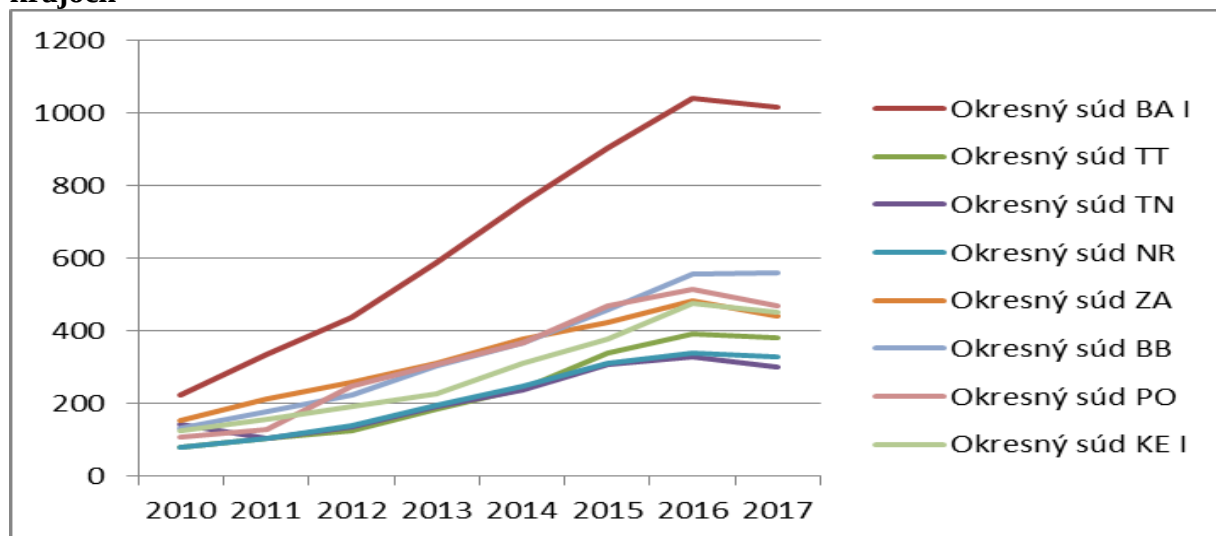
Regionálny pohľad na údaje o konkurzných konaniach ukazuje, že najrýchlejšie rástli neukončené konkurzy medzi rokmi 2010 až 2016 v trnavskom, prešovskom a bratislavskom kraji, kde sa zvýšili 4,7 až 4,8 násobne. V absolútnom vyjadrení bol nárast najvyšší v bratislavskom kraji o 816 konaní, čo tvorilo vyše štvrtinu celoštátneho nárastu. V roku 2017 sa počet nedoriešených konkurzov znížil vo všetkých krajoch s výnimkou banskobystrického, v ktorom prišlo k miernemu nárastu o 5 konaní. Pohľad na štatistiky ukazuje možné zastavenie dlhodobého sa zhoršujúceho trendu. To, či ide o udržateľnú zmenu však potvrdia až dáta v budúcom období. Napriek náznaku zlepšenia však počty prebiehajúcich konkurzov v roku 2017 zostali výrazne nad úrovňou roku 2010. Možno z toho vyvodit' odporúčanie k potrebe zabezpečiť ukončenie starých konkurzov na jednotlivých súdoch, osobitne v Bratislave, Banskej Bystrici, Prešove, Trnave a Nitre.

Tabuľka 3: Vývoj v oblasti konkurzov za roky 2010 – 2017 v jednotlivých krajoch

Prebiehajúce konkurzy celkom	BA I	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE I
2010	222	81	143	81	153	132	107	125
2011	335	104	104	104	212	178	130	158
2012	438	125	137	139	259	224	247	193
2013	589	186	193	194	310	302	308	228
2014	753	242	238	246	378	367	366	309
2015	902	337	307	309	422	456	467	376
2016	1038	392	329	337	483	555	513	476
2017	1014	382	300	327	439	560	469	450

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Graf 2: Vývoj v oblasti prebiehajúcich konkurzov za roky 2010 – 2017 v jednotlivých krajoch



Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

3.2.2 Vývoj v oblasti reštrukturalizácií

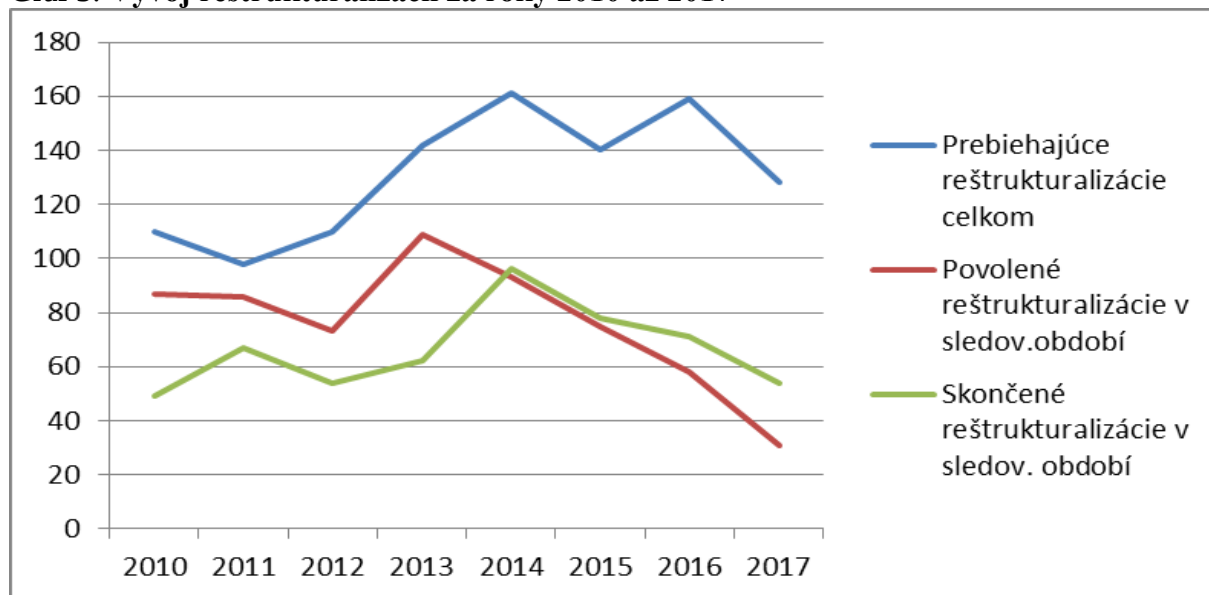
Vývoj v oblasti reštrukturalizácií mal od roku 2010 rozdielny charakter oproti vývoju počtu konkurzov. Narastajúci trend nedoriešených reštrukturalizácií sa ukázal len medzi rokmi 2011 a 2014. V rokoch 2014 a 2015 sa približne vyrovnal počet povolených a skončených reštrukturalizácií. Od roku 2014 do roku 2017 sa prejavuje trend znižovania počtu povolených reštrukturalizácií, čo v roku 2016 bolo ešte utvrdené sprísnením zákonnej regulácie. V rokoch 2016 a 2017 už skončené reštrukturalizácie výraznejšie prekračujú počet novo-povolených. Z pohľadu druhej šance v podnikaní tento trend nemožno považovať za zdravý, pretože reštrukturalizácia je šancou na pokračovanie v podnikaní bez potreby formálneho zrušenia podniku. Tieto dáta poukazujú na potrebu prehodnotenia regulácií upravujúcich reštrukturalizácie a zváženia jej zjednodušenia, aby mohlo dochádzať k záchrane podnikov, ktoré sa mohli dostať do finančných problémov aj bez vlastného zavinenia.

Tabuľka 4: Vývoj reštrukturalizácií za roky 2010 až 2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Prebiehajúce reštrukturalizácie celkom	110	98	110	142	161	140	159	128
Povolené reštrukturalizácie v sledovanom období	87	86	73	109	93	75	58	31
Skončené reštrukturalizácie v sledovanom období	49	67	54	62	96	78	71	54

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Graf 3: Vývoj reštrukturalizácií za roky 2010 až 2017



Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

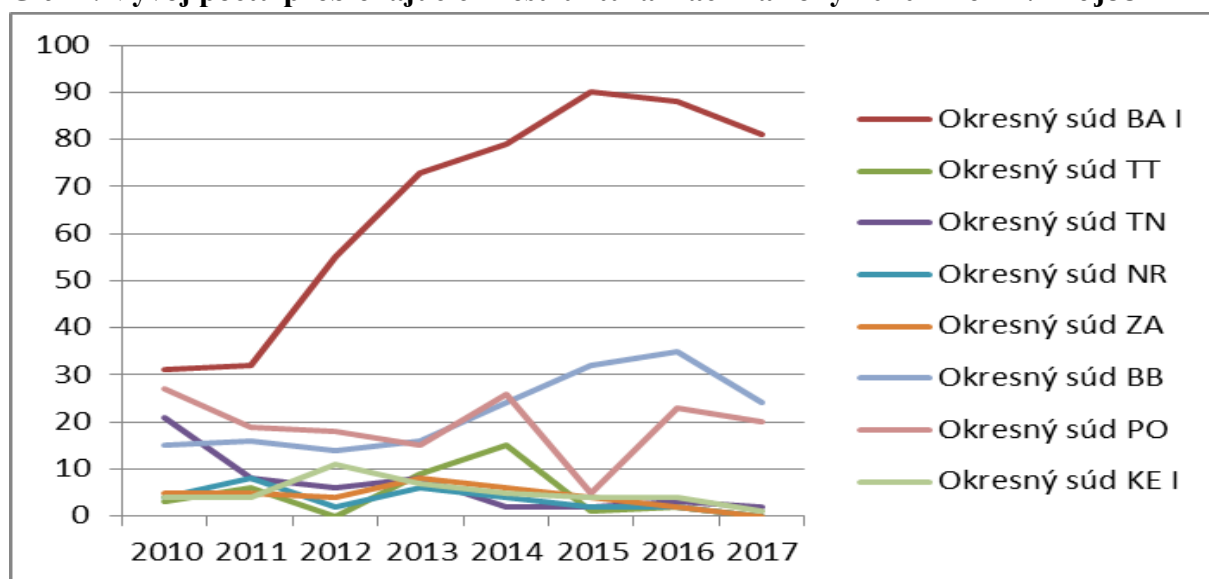
Pri pohľade na dáta reštrukturalizácií za jednotlivé kraje vidno, že najviac ich počet narastal v bratislavskom kraji, za ktorým s d'alekým odstupom nasledujú banskobystrický a prešovský kraj. Z pohľadu druhej šance v podnikaní je prekvapivé, že v roku 2017 v troch krajoch z ôsmich neprebíhala žiadna reštrukturalizácia. V košickom kraji prebiehala iba jedna a trenčianskom dve. Vplyv na tento počet môže mať aj ekonomická konjunktúra, no prax ukazuje, že to môže byť najmä sprísnenie zákonných požiadaviek na reštrukturalizácie.

Tabuľka 5: Vývoj počtu prebiehajúcich reštrukturalizácií za roky 2010 – 2017 v krajoch

Prebiehajúce reštrukturalizácie celkom	BA I	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE I
2010	31	3	21	4	5	15	27	4
2011	32	6	8	8	5	16	19	4
2012	55	0	6	2	4	14	18	11
2013	73	9	8	6	8	16	15	7
2014	79	15	2	4	6	24	26	5
2015	90	1	2	2	4	32	5	4
2016	88	2	3	2	2	35	23	4
2017	81	0	2	0	0	24	20	1

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Graf 4: Vývoj počtu prebiehajúcich reštrukturalizácií za roky 2010 – 2017 v krajoch



Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

3.2.3 Incidenčné spory

Prieťahy v čase potrebnom na získanie druhej šance v podnikaní môžu spôsobovať aj takzvané incidenčné spory a konania o ich podstate na súdoch. Sú to spory o to, či pohľadávka existuje alebo nie – a ak existuje, tak v akej presnej výške. Správca konkurznej podstaty má povinnosť posúdiť prihlásené pohľadávky a ak niektorú považuje za spornú, tak má povinnosť ju v spornom rozsahu poprieť a popretie odôvodniť.

Následne je možné v incidenčnom konaní preskúmať opodstatnenosť popieracieho prejavu správcu. Incidenčné konania sú prirodzeným spôsobom riešenia sporov v prípade, ak nie je medzi veriteľom a dlžníkom zhoda vo výške či v existencii pohľadávky. Môžu však byť

využitie aj na to, aby napríklad veriteľ oddialil ukončenie konkurzu a speňaženie zostávajúceho majetku podniku. Môže byť tiež využité dlžníkom z iného dôvodu, ako za účelom uplatnenia si oprávnených pohľadávok. Preto je dôležité, aby konania boli na súdoch rozhodované odborne a v primeranom čase.

Z hľadiska došlých návrhov prišlo na slovenské súdy v rokoch 2010 až 2017 spolu 12-tisíc podaní. Ročne to bolo v priemere 1500 návrhov, avšak kvôli tomu, že v roku 2011 ich bolo približne trojnásobne viac ako v iných rokoch, tak objektívnejšie približuje strednú hodnotu medián na úrovni 1135 návrhov ročne.

Tabuľka 6: Došlé návrhy na incidenčné spory na súdy

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Došlé návrhy	1144	3808	1005	1475	1473	1125	1103	910

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Na vplyv incidenčných sporov na dĺžku konkurzných konaní poukazuje nasledujúca tabuľka a graf. Kým v roku 2010 netrvalo žiadne konanie na súde o posúdenie pohľadávky nad 5 rokov, v roku 2017 už bolo takýchto konaní takmer 2 tisíc. Kým v roku 2010 bolo najviac incidenčných sporov na súdoch do jedného roka, tak v rokoch 2016 a 2017 ich bolo už najviac nad 5 rokov. Najhorší stav bol v roku 2016, keď bolo koncom roka najviac nevybavených incidenčných sporov, pričom tých, ktoré sa ťahali nad 5 rokov, bolo takmer polovica z celkového počtu nevybavených vecí nad pol roka.

Tabuľka 7: Počet nevybavených návrhov na incidenčné spory podľa dĺžky

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Od 6 mesiacov do 1 roka	603	471	573	554	495	431	459	306
Od 1 roka do 2 rokov	288	680	3345	651	812	875	711	720
Od 2 rokov do 3 rokov	160	302	409	2850	403	586	618	390
Od 3 rokov do 4 rokov	69	90	201	235	2407	326	453	498
Od 4 rokov do 5 rokov	11	55	199	90	165	2249	260	313
Nad 5 rokov	0	15	25	120	150	224	2165	1917

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Analýza štatistík incidenčných sporov podľa krajov ukazuje, že hlavný problém je na okresnom súde Bratislava I, na ktorom v roku 2017 bolo 64 percent všetkých nevybavených vecí v trvaní viac ako pol roka. Z toho vyplýva odporúčanie personálneho zabezpečenia na bratislavskom súde tak, aby aj z hľadiska počtu aj z hľadiska kvalifikácie dokázal v primeranom čase riešiť incidenčné spory. Je potrebné poznamenať, že v roku 2017 prišlo na súde BA I k zlepšeniu, keď počet návrhov nad pol roka poklesol medziročne z 3122 na 2653. Toto číslo je však stále extrémne vysoké v porovnaní so súdmi v iných krajoch.

Tabuľka 8: Počet nevybavených incidenčných sporov v roku 2017 podľa jednotlivých krajov a podľa dĺžky

	BA I	TT	TN	NR	ZA	BB	PO	KE I
Od 6 mesiacov do 1 roka	83	15	19	29	28	44	45	43
Od 1 roka do 2 rokov	247	50	50	46	71	77	87	92
Od 2 rokov do 3 rokov	143	0	46	13	60	40	38	50
Od 3 rokov do 4 rokov	234	48	27	29	48	26	73	13
Od 4 rokov do 5 rokov	214	18	26	10	19	12	2	12
Nad 5 rokov	1732	0	24	4	21	107	14	15

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

3.2.4 Vývoj v oblasti oddĺženia

Štatistiky Ministerstva spravodlivosti SR poskytujú obraz o vývoji počtu došlých návrhov na oddĺženie podnikateľov – fyzických osôb. Ich počet sa medzi rokmi 2010 až 2017 pohyboval rádovo v desiatkach, pričom mal rastúci trend z úrovne 28 v roku 2010 na úroveň 87 v roku 2017. V ďalších údajoch o oddĺženiach sa však už neuvádza či ide o podnikateľa alebo nie. Sumárne však zverejnené štatistiky poukazujú na narastajúci počet nevybavených návrhov na oddĺženie za jednotlivé roky z úrovne 153 v roku 2010 na 1170 v roku 2016. V roku 2017 došlo k miernemu poklesu na úroveň 1082 nevybavených oddĺžení ku koncu roka.

Tabuľka 9: Došlé a nevybavené návrhy na oddĺženie

Oddĺženie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Došlé návrhy spolu	82	106	139	194	289	391	497	298
- Podnikateľ	28	34	38	37	66	84	63	87
- Nepodnikateľ	54	72	101	157	223	307	434	211
Nevybavené návrhy k 31.12.	153	203	280	406	604	858	1170	1082

Zdroj: Ministerstvo spravodlivosti SR, vlastné spracovanie

Problém s nevybavenými návrhmi na oddĺženie bol koncom roka 2017 najmä na okresných súdoch v Banskej Bystrici, Prešove, Žiline a Nitre, kde ich počet bol nad 200. Na rozdiel od prieťahov v konkurzoch či reštrukturalizáciách nebol problém v Bratislave. Dôvodom môže byť nízky počet došlých návrhov na tento súd. Na základe týchto zistení je potrebné sledovať, ako sa počet nevybavených oddĺžení bude vyvíjať v ďalších rokoch. Na základe zmeny v zákonnej regulácii oddĺženia by totiž malo prísť k rýchlejšiemu vybaveniu starších podaní. Na druhej strane však môže zjednodušenie oddĺženia priniesť aj výrazný nárast nových podaní.

3.2.5 Ukazovatele z rebríčku Doing Business

Svetová banka sa vo svojich pravidelných správach Doing Business každoročne zaoberá aj ukazovateľmi, ktoré súvisia s náročnosťou získania druhej šance v podnikaní pri problémoch s oddĺžením. Konkrétne skúma čas, náklady a výsledok konkurzného konania, silu právneho rámca, možnosti bankrotu a reštrukturalizácie. Údaje pre výpočet ukazovateľov platobnej neschopnosti sú odvodené z odpovedí na dotazník od miestnych konkurzných konateľov a overené prostredníctvom štúdia zákonov a nariadení ako aj verejných informácií o systéme riešenia platobnej neschopnosti. Hlavným ukazovateľom, ktorý indikuje získanie druhej šance v podnikaní je ukazovateľ Riešenie platobnej neschopnosti.

Slovenská republika sa v tejto oblasti umiestnila v rebríčku Doing Business 2019 na 42. mieste spomedzi 190 hodnotených krajín. V rámci tohto ukazovateľa sa hlbšie skúma:

- Čas potrebný na oddĺženie (v rokoch)
- Náklady podniku na konanie o oddĺžení (v percentách z majetku)
- Miera splatenia dlhov veriteľom (v centoch z eura)
- Sila právneho rámca na riešenie platobnej neschopnosti.

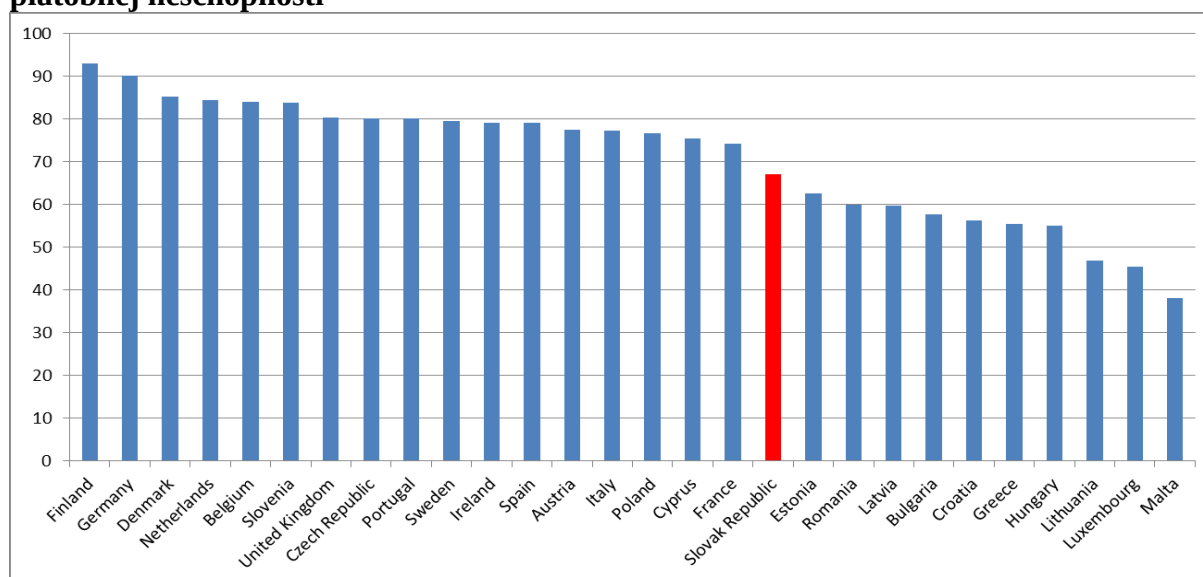
Podľa najnovšieho hodnotenia je na Slovensku priemerný čas potrebný na oddĺženie podniku až 4 roky. Do tohto času sa zarátava aj trvanie sporov, ktorými dlžník môže spochybniť výšku či existenciu svojich záväzkov či oddialiť termín splatenia sporných pohľadávok, prípadne veriteľ žiadať navýšenie svojej pohľadávky a s ktorými majú zjavne súdy na Slovensku problém.

Ukazovateľ nákladov z majetku podniku na konanie o oddĺžení vyšiel na Slovensku na úrovni 18 percent. Náklady sú vypočítané na základe odpovedí na dotazník a zahŕňajú súdne poplatky a správne poplatky; poplatky za služby správcov konkurznej podstaty, vykonávateľom aukcií, posudzovateľom, právnikom a všetky ostatné poplatky a náklady.

Ukazovateľ miery splatenia dlhov veriteľom bol na Slovensku nameraný vo výške 48,80 centov z každého eura. Týka sa zabezpečených veriteľov. Vo výpočte sú zohľadnené ako reštrukturalizácie, tak aj bankroty. Prihliada sa nielen na nevymožiteľnú časť pohľadávok, ale aj na náklady na konanie a na úrokové sadzby na pôžičky podľa Medzinárodného menového fondu a centrálnych bánk.

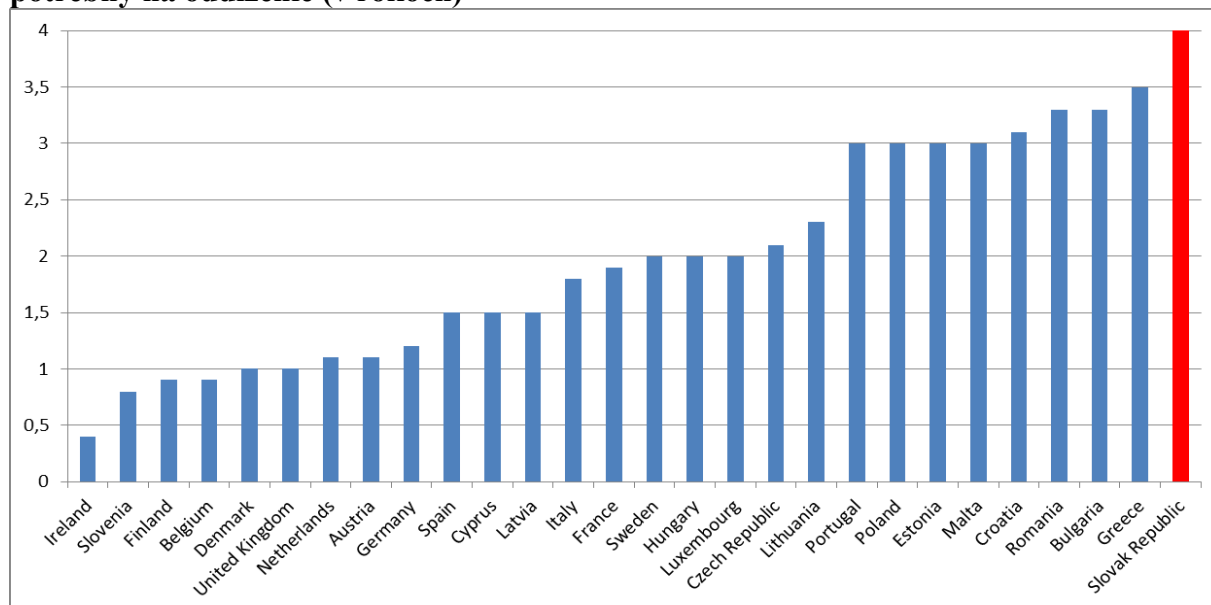
V ukazovateli sily právneho rámca na riešenie platobnej neschopnosti získalo Slovensko 13 bodov zo 16-tich. Hodnotenie krajiny je tým pozitívnejšie, čím je skóre vyššie. Tento ukazovateľ je zložený z ďalších čiastkových indexov, ktoré posudzujú existenciu noriem a možnosť ako bankrotu, tak aj reštrukturalizácie, správu majetku dlžníka v zmysle priebehu konania s veriteľmi, reorganizačné konania, účasť veriteľov na procese oddĺženia a iné faktory.

Pri porovnaní s krajinami EU 28 je možné vidieť, že Slovenská republika sa nachádza v druhej polovici štátov s nižšou kvalitou riešenia platobnej neschopnosti. Najlepšie hodnotenie získalo v rebríčku Doing Business 2019 Fínsko so skóre 92,8 bodov, pričom Slovensko získalo len 66,9 bodov.

Graf 5: Hodnotenie krajín EU 28 v rebríčku Doing Business 2019 v ukazovateli Riešenie platobnej neschopnosti

Zdroj: Doing Business 2019, vlastné spracovanie

Pri podrobnejšom pohľade na hodnotenie riešenia platobnej neschopnosti je možné zistiť, že Slovensko skončilo úplne najhoršie v čiastkovom ukazovateli času potrebného na oddĺženie podniku. Najlepšie skončilo Írsko, kde na oddĺženie postačuje približne 5 mesiacov. Priemer krajín Európskej únie je 2 roky, čo je polovica z času potrebného na oddĺženie na Slovensku.

Graf 6: Hodnotenie krajín EU 28 v rebríčku Doing Business 2019 ukazovateli Čas potrebný na oddĺženie (v rokoch)

Zdroj: Doing Business 2019, vlastné spracovanie

Pri hľadaní ďalších oblastí, kde by sa Slovensko mohlo zlepšiť sa ukazuje priestor pri nákladoch podniku na riešenie oddĺženia, ktoré má druhé najvyššie Európskej únii. Slovenských 18 percent je možné porovnať s 3,5 percentami vo Fínsku, Belgicku či Holandsku, ale aj s priemerom EÚ, ktorý je na úrovni 10,5 percenta. Rezervy sú aj pri miere splatenia dlhov, ktorá je na Slovensku 48,80 centov z jedného eura, pričom priemer EÚ je 63,40 centov a najlepšia krajina v tejto oblasti Holandsko dosahuje 89,80 centov z každého dlžného eura.

3.3 Doterajšia implementácia agendy druhej šance v legislatíve SR

Európska komisia v Oznámení KOM(2007) 584¹⁷ týkajúcom sa druhej šance odporučila konkrétne opatrenia, ktoré by si mali členské štáty osvojiť, aby pomohli podnikateľom v problémoch pokračovať či opäť začať podnikáť. Legislatíva na Slovensku sa však vyvíja v niektorých oblastiach v súlade s týmito opatreniami a v iných oblastiach v protiklade k nim. Pozitívny vývoj v legislatíve bolo možné v poslednom období zaznamenať najmä vďaka novele Zákona o konkurze a reštrukturalizácii, ktorá nadobudla účinnosť od 1.3. 2017. Zmeny, ktoré najvýznamnejšie ovplyvnili možnosť druhej šance v podnikaní sumarizuje nasledovná tabuľka.

Tabuľka 10: Pozitívne zmeny v legislatíve SR z pohľadu druhej šance v podnikaní

Výzvy Európskej komisie	Zlepšenie v legislatíve na Slovensku
V mnohých európskych právnych predpisoch o konkurze sa nerobí rozdiel medzi neúspechom v podnikaní na základe podvodného a čestného konania. V právnych predpisoch by sa malo lepšie rozlíšiť zaobchádzanie v prípade podvodných bankrotov a bankrotov, ktoré nie sú výsledkom podvodu.	Pri oddĺženiach fyzických osôb sa po novom rozlišuje poctivý o nepoctivý zámer. Kontrolu poctivého zámeru môže ex post iniciovať v zásade každý veriteľ, ktorý je oddĺžením dotknutý. Ak sa zistí nepoctivý zámer, tak sa oddĺženie zruší a obnoví sa právny nárok pôvodných pohľadávok.
Súdne konania by sa mali zjednodušiť a urýchliť tak, aby netrvali viac ako jeden rok. V právnych predpisoch by mala byť stanovená možnosť skorého oddĺženia od zostávajúcich dlhov podľa určitých kritérií. Obrovské dlhy môžu podnikateľa v podstate odradiť od založenia ďalšieho podniku.	Novela zákona umožnila rýchlejšie oddĺženie fyzickým osobám. V priemere do účinnosti tohto zákona nebolo možné predpokladať, že konkurz bude ukončený skôr ako za jeden rok. Nové znenie zákona tieto nedostatky eliminuje tým, že oddĺženie bude dlžníkovi poskytnuté reálne za niekoľko týždňov, maximálne mesiacov.

Zdroj: Vlastné spracovanie

K uvedenému je potrebné dodať, že Zákon o živnostenskom podnikaní dlhodobejšie rozlišuje medzi úmyselným spôsobením konkurzu či núteného vyrovnania, s čím je spojená vyššia sankcia ako pri neúmyselnom zavinení. Tieto ustanovenia sú teda tiež v súlade s výzvou Európskej komisie.

V posledných rokoch však nastal na Slovensku aj negatívny posun. Ten bol spôsobený najmä zmenami v legislatíve, ktoré reagovali na tlak verejnosti a protesty subdodávateľov po podozrivých reštrukturalizáciách veľkých stavebných podnikov. Tie pri formálnych reštrukturalizáciách uspokojovali pohľadávky miestami dokonca v nižšej miere, ako bola vzniknutá povinnosť odvieť DPH z faktúr na strane subdodávateľov. Dlžníci pritom po reštrukturalizácii mali pokračovať v získavaní lukratívnych štátnych zákaziek pri stavbe diaľnic a dosahovaní značných ziskov. Výsledkom protestov boli nasledovné sprísnenia v zákonoch schválené v Národnej rade SR v apríli 2015 s dopadom na druhú šancu v podnikaní na Slovensku.

¹⁷ Commission of the European Communities. 2007. Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy.

Tabuľka 11: **Negatívne zmeny v legislatíve z pohľadu druhej šance v podnikaní**

Výzvy Európskej komisie	Zhoršenie v legislatíve na Slovensku
Bankrotom možno predchádzať aj zvážením iných alternatív. Komisia odporúča krajinám EÚ, aby zamerali pozornosť na reštrukturalizáciu a záchranu ohrozených podnikov.	Sprísnením pravidiel sa stala reštrukturalizácia náročným, drahým a následne aj menej využívaným právnym inštitútom záchrany firiem. Namiesto reštrukturalizácie sa začal využívať viac konkurz, ktorý však vedie k definitívnemu zániku podniku.
Podnikatelia, ktorí začínajú odznova, potrebujú finančné prostriedky. Verejné orgány by mali odstrániť prekážky brániace prístupu k financovaniu z verejných zdrojov.	Zmena zákona o verejnom obstarávaní zamedzila účasti vo verejnom obstarávaní subjektom, u ktorých bola povolená reštrukturalizácia. To znamená, že v čase od povolenia reštrukturalizácie do jej skončenia sa nemôže takýto subjekt zúčastniť verejného obstarávania.

Zdroj: Vlastné spracovanie

Dotknuté novely Obchodného zákonníka, Zákona o konkurze a reštrukturalizácii, Zákona o verejnom obstarávaní a ďalších noriem sú nazývané aj „Lex Váhostav“. Ich výsledkom bolo na jednej strane zamedzenie opakovania sa podobných káuz, na druhej strane však aj citeľné sprísnenie podmienok pre čestných podnikateľov, ktorí by chceli využiť reštrukturalizáciu na ozdravenie a pokračovanie v podnikaní.

4. Prekážky uplatňovania politiky druhej šance na Slovensku

V tejto kapitole venujeme pozornosť najčastejším problémom podnikateľov, ktorí napriek poctivému prístupu doplácajú na nedokonalosti legislatívy, či nerovnosti podnikateľského prostredia. Pomenujeme nedotiahnuté, či nedostatočné miesta v súčasnej slovenskej legislatíve, ktoré podnikateľov odrádzajú, alebo im zamedzujú svoj zlyhaný podnikateľský plán v budúcnosti nahradiť úspešným.

4.1 Reštrukturalizácia sa stala drahou a málo využívanou

Vysoké náklady pre firmu na správcu – za prevzatie prípadu 10-tisíc eur a od 1000 do 3000 eur mesačne za výkon funkcie. Každá nezabezpečená pohľadávka musí byť uspokojená aspoň v rozsahu 50 percent. Plnenia na úhradu nezabezpečených pohľadávok nesmú byť poskytované v lehote dlhšej ako 5 rokov. Dlhé reštrukturalizácie navyše poškodzujú veriteľov a niekedy spúšťajú dlhovú náказu, proti ktorej nemajú ako bojovať.

Ako uvádzajú odborníci z praxe, ktorých sme oslovili pre účely analýzy v ankete, formálne reštrukturalizácie sú v dôsledku novej striktnnej úpravy na ústupe. Pokiaľ však dlžník korektne komunikuje s veriteľmi, dokáže reštrukturalizovať svoje záväzky aj neformálne. Napríklad tým, že si dohodne s veriteľmi splátkový kalendár a tento aj plní, môže sa veriteľskému konkurzu relatívne dlho vyháňať.

4.2 Neúmerne dlhá diskvalifikácia z podnikania za meškanie so zaplatením

Za dva záväzky tridsať dní po splatnosti je možné dostať zákaz podnikania na tri roky. Ide o neprimerane prísne legislatívne nariadenie, ktorému nepredchádzala žiadna reálna analýza. Štát chce takto na dlhú dobu odstaviť podnikateľov od prístupu k trhu aj bez toho, aby vysvetlil, prečo ide o obdobie práve troch rokov. Trojročná odmlka pritom znamená istý ústup ambícií podnikateľa pokúšať sa o druhú šancu. Počas tohto obdobia sa pretrhnú aj jeho vzťahy a kontakty s obchodnými partnermi, ktorí by boli naklonení prípadnej ďalšej spolupráci.

Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov (ďalej len živnostenský zákon) je nekompromisný a druhej šanci nielenže nepomáha, ale ju aj znemožňuje. V § 8 živnostenského zákona uvádza:

„Živnosť nemôže prevádzkovať fyzická osoba ani právnická osoba, na ktorej majetok bol ukončený konkurz, po dobu troch rokov po ukončení konkurzu alebo po opätovnom potvrdení núteného vyrovnania, nie však skôr ako po jednom roku od vysporiadania jej záväzkov, ktoré sa viažu ku konkurzu podľa právoplatného rozvrhového uznesenia súdu.

Ak podnikateľ spôsobil konkurz alebo nútené vyrovnanie úmyselne, môže prevádzkovať živnosť najskôr po piatich rokoch od úplného vysporiadania jeho záväzkov, ktoré sa viažu ku konkurzu podľa právoplatného rozvrhového uznesenia súdu.

Ustanovenie odseku 1 sa vzťahuje aj na fyzickú alebo právnickú osobu, voči ktorej sa v uvedenej dobe navrhlo vyhlásenie konkurzu, návrh sa však zamietol pre nedostatok majetku dostačujúceho aspoň na úhradu trov konania¹⁸.“

Posledná časť citácie je takisto považovaná za príliš prísnu. Zakazuje totiž podnikateľ aj osobe, ktorá pri podnikateľskej činnosti zbankrotovala až tak výrazne, že prišla o celý majetok.

¹⁸ Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii v znení neskorších predpisov

V prípade podnikateľa ide o osobu v ťažkej situácii, ktorá sa snažila svoje podlžnosti vyrovnáť postupným speňazovaním majetku ešte pred tým, než bol na ňu podaný návrh na konkurz. Zákon tak trestá zodpovedného podnikateľa, ktorý sa pokúšal svoju situáciu napraviť proaktívne. Žiaľ, nielen v tejto pasáži zákon hľadá na každého bankrotujúceho podnikateľa aj podnikateľa, ktorý prišiel o majetok, ako na pravdepodobného podvodníka. Neberie do úvahy, že o majetok dokáže prísť aj pri poctivom podnikaní a poctivých podnikateľov hádže do jedného vreca s tými, ktorí s majetkom krachujúceho subjektu nakladajú účelovo.

4.3 Insolvenčná byrokracia

Podobne ako pri iných súčastiach podnikateľského prostredia je mnohými hodnotiteľmi na Slovensku aj v zahraničí kritizovaná prílišná byrokracia pri žiadosti o vyhlásenie konkurzu. Je nutné dodať, že podnikateľ, ktorý je na hrane krachu, alebo veriteľ, ktorý čaká na svoju neuhradenú faktúru, vníma úradné byrokratické postupy ešte citlivejšie než podnikateľ, ktorý v problémoch nie je. Podpis dokumentov musí byť úradne osvedčený, návrh musí obsahovať neúmerne množstvo príloh, všetky na predpísaných tlačivách. Taktiež preddavok na úhradu odmeny a výdavkov predbežného správcu musí byť uhradený ešte pred podaním návrhu. Tieto povinnosti nijako nezmenila ani často skloňovaná digitalizácia verejnej správy.

Aj pri konkurznom konaní podnikateľ ako navrhovateľ – ale aj veriteľ – naráža na kritizovaný jednostranný a nekomunikatívny prístup úradov. Ak návrh neobsahuje všetky požadované náležitosti, súd návrh odmietne. O tomto skutku však neinformuje navrhovateľa v miere, akú si podnikatelia, nech už sú v akejkoľvek situácii, predstavujú. Úrady často neoznámia ani len dôvod, prečo bol návrh zamietnutý. Podporuje to zaužívané správanie podnikateľov z minulosti, kedy za úradníkmi so snahou dozvedieť sa viac chodia osobne. Stojí ich to čas, peniaze, pokrívuje to situáciu medzi nimi a tými, ktorí na úrad skúmať dokumenty osobne nechodia – a aj tak to často nevedie k očakávanému výsledku.

Byrokracia zároveň odrádza od podnikania aj začínajúce subjekty, ktoré je schopná odradiť od pokračovania v biznise hneď v prvých rokoch. Podľa prieskumu Združenia mladých podnikateľov Slovenska až 18,21 percenta mladých podnikateľov uviedlo, že administratíva súvisiaca s podnikaním im zaberá viac ako 20 percent pracovného času – teda asi 4 pracovné dni v mesiaci. Ďalších 19,75 percenta podnikateľov uviedlo, že administratíva im zaberá od 11 do 20 percent pracovného času¹⁹

4.4 Stigma neúspechu

Zazlievanou vlastnosťou slovenského insolvenčného práva je aj fakt, že jasne neodlišuje úpadok poctivých podnikateľov od špekulatívnych pokusov, ktoré majú za cieľ obohatiť sa na úkor veriteľov, či neférovu nakladať so zvyšným majetkom firmy. Okrem morálneho problému daného javu je problémom aj vytvorenie generalizovaného názoru na krachy podnikateľov. Vzniká akési stigma, kedy je podnikateľ, ktorý prešiel insolvenčným procesom, automaticky považovaný za neseriózný subjekt. Obchodnými partnermi, zákazníkmi, ale aj úradmi. To mu kladie prekážky do cesty možného druhého pokusu o jeho podnikateľský projekt. Stigma neúspechu v Európskej únii pretrváva aj v ďalších členských štátoch a spoločnosť celkovo podceňuje obchodný potenciál nového začiatku v podnikaní. Až 47 percent Európanov by váhalo so zadáním objednávky spoločnosti, ktorá predtým

¹⁹ ZMPS. Prieskum potrieb mladých podnikateľov a prekážok v ich podnikaní. Dostupné na: https://zmps.sk/others/downloads/6717208519_2011-pieskum.pdf

zbankrotovala²⁰. Podľa Podnikateľskej aliancie Slovenska ani samotní dlžníci nechápu, že je bankrot bežnou súčasťou praxe a neznamená tragédiu. Zavrhuje ho aj spoločnosť. Konkurzný proces je navyše zdĺhavý a deprimujúci.

4.5 Duel účastníkov konkurzu so správcom

Často dvojsečnou zbraňou je taktiež právomoc konkurzného správcu a charakter uznanej pohľadávky. Správca rozhoduje o oprávnenosti pohľadávky do tej miery, že má právomoc odmietnuť súdom uznanú pohľadávku, prípadne uznať pohľadávku, s ktorou sudca nesúhlasil. Bez hlbšieho náhľadu možno konštatovať, že je v prvom kole insolvenčného procesu takmer mocnejším než samotné súdy. Na druhej strane je nutné zdôrazniť, že zvýšené právomoci výrazne urýchlili insolvenčné procesy, ktoré predtým zdržiavalo rozporovacie konanie na súdoch. Incidenčné spory, teda spory o popieranie a schvaľovanie prihlásených pohľadávok, však stále zostávajú jednou z najvýraznejších prekážok rýchleho ozdravenia či konkurzu. Často totiž dochádza k napádaniu rozhodnutí správcu a vďaka jeho veľkej právomoci aj schopnosti tieto útoky neustále odvracať. I keď to prebieha podľa platných legislatívnych noriem, nie je presne určené ako dlho smie rozporovanie trvať. Často tak dochádza k akémusi incidenčnému prehadzovaniu si loptičky medzi účastníkmi konania, správcom a súdom.

4.6 Trvácnosť pohľadávok

Trvácnosť pohľadávok veriteľov je významným problémom z hľadiska dopadu na zadlženého poctivého podnikateľa. Pohľadávky je síce možné uspokojovať len do miery, ktorú určí správca konkurzného konania. Ak ale v rámci insolvenčného procesu nebudú uspokojené, stávajú sa exekučným titulom, ktorý je po dlžníkovi možné vymáhať aj po skončení insolvenčného procesu. To vytvára na neúspešného podnikateľa enormný tlak. Aj pri rešpektovaní oprávneného nároku veriteľov to často ovplyvňuje možnosti a motiváciu skrachovaných podnikateľov pokúšať sa o obnovu svojej podnikateľskej činnosti.

4.7 Dvojitý meter pre fyzické a právnické osoby

Mierne zlepšenie disproporčne nastavených pravidiel prišlo vďaka zákonu č. 377/2016 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa predošlý zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii. Norma vstúpila do platnosti 1.3. 2017. Pre prípadné problémy fyzických osôb bol zavedený nový druh ochrany majetku – takzvaný inštitút nepostihnuteľnej hodnoty obydľia. Ten prakticky chráni aj skrachovaného podnikateľa, ktorý je fyzickou osobou, pred stratou bývania. Uvedená zmena zákona priniesla niekoľko pozitívnych bodov. Napríklad zníženie preddavku na odmenu správcu, ktorý je dlžník nutný uhradiť ešte pred procesom oddlženia. Taktiež došlo k zjednodušeniu rozhodovacieho procesu súdu, a tým aj ku skráteniu doby oddlženia. Štát takto reagoval na stále neuspokojivú mieru využívania inštitútu oddlženia. Treba však dodať, že vylepšenia legislatívy sa týkajú hlavne fyzických osôb – teda z pohľadu podnikania živnostníkov.

V predmetnej zmene zákona došlo taktiež k narovnaniu niektorých kritizovaných prvkov dovtedajšieho insolvenčného práva v otázkach konkurzu a reštrukturalizácie. Aktuálne už sú definované pojmy rozsahu a lehoty uspokojenia. Reštrukturalizácia nesmie trvať viac ako 5 rokov a veritelia v nej majú získať minimálne polovicu hodnoty ich pohľadávok. Reštrukturalizačný plán tiež musí garantovať, že nezabezpečeným veriteľom prinesie

²⁰ Commission of the European Communities. 2007. Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy.

minimálne o 20 percent vyššie uspokojenie, než by vytiahol v prípade konkurzu. Okrem férového princípu táto novela priniesla skrátenie spomaľovacích procesov, kedy sa veritelia nevedeli rozhodnúť, či je vhodnejší konkurz, alebo reštrukturalizácia. Prvou lastovičkou v snahe oddeliť poctivých dlžníkov od tých neseriózných či špekulatívnych je aj zavedenie pravidiel, ktoré obmedzí špekulatívne výbery správcov spriaznených s dlžníkmi. Podľa nových pravidiel robí prvé kroky v reštrukturalizácii, teda posudok a úkony v reštrukturalizačnom konaní, správca určený dlžníkom. Po prípadnom povolení reštrukturalizácie sa však ujme jej vedenia a vypracovania reštrukturalizačného plánu správca náhodne vybraný súdom.

4.8 Fresh a No fresh start

Naopak rozpačito je vnímané zavedenie dvoch druhov oddĺženia podľa vzoru zo zahraničia. Ide o formy fresh start a no fresh start. Prvá je určená pre vysoko zadlžené fyzické osoby, pričom ich majetok sa speňaží v konkurze kompletne. Druhá je všeobecne určená podnikateľom s dostatočným majetkom na to, aby časom dokázali svoju situáciu zvládnuť a vysporiadať dlhy voči veriteľom aj bez nutnosti prerušenia ich činnosti. Oddĺženie prebieha súdom určeným splátkovým kalendárom. Ide o zaujímavé a koncepcne oceňované metódy. Problémom však môže byť formálna požiadavka na žiadateľa o takého oddĺženie. Podľa slovenskej legislatívy totiž vyššie uvedené formy môže bez ohľadu na to, či ide o podnikateľa, alebo nie, využiť iba fyzická osoba. Dlžník musí byť platobne neschopný a musí sa voči nemu viesť exekučné alebo obdobné vykonávacie konanie. Platobná neschopnosť je u tejto právnej formy definovaná ako neschopnosť plniť 180 dní po lehote splatnosti aspoň jeden peňažný záväzok.

Na jednej strane sa tak vylúčila podmienka plurality veriteľov. Na strane druhej je však doba, po ktorú musí byť neschopný splácať dlh po splatnosti benevolentnejšia, dlhšia a v konečnom dôsledku motivuje dlžníka čakať s nezvládnutou finančnou situáciou príliš dho. Aj podnikateľské asociácie potvrdzujú, že na Slovensku sa návrhy často podávajú až keď je príliš neskoro. Jedinou výnimkou sú veriteľské banky.

4.9 Zvýhodňovanie slabších

Diskutabilnou je aj novinka, ktorú zaviedol upravený zákon – takzvané zastavenie oddĺženia pre nepoctivý zámer. Súd v ňom totiž bude prihliadať na dlžníka dvomi rozdielnymi prístupmi. Prísnejšie prihliada na skutočnosti ovplyvňujúce poctivý zámer u dlžníka, ktorý mal významnejší majetok, skúsenosti s podnikaním, alebo pôsobil ako vedúci zamestnanec. Naopak miernejšie je posudzovaný dlžník, ktorý napríklad dosiahol iba základné vzdelanie, je dôchodca, či na čas alebo trvalo stratil obydlie. De facto tak bude zvýhodnený aj okruh ľudí, ktorí sú často zneužívané ako „biele kone“.

4.10 Polovičný krok k druhej šanci

Prínosnou časťou legislatívy je zložka pozitívnej motivácie správcov. Treba však dodať, že úprava sa do súčasnej podoby vyvíjala dlhé roky a v minulých konkurzoch mohla vyvolávať zbytočné škody veriteľov. Správcovia však konečne majú okrem formálnej povinnosti snažiť sa o čo najvyšší výťažok z insolvenčného konania taktiež zisťtný motivačný faktor. Ich konečná odmena sa totiž podľa súčasných právnych noriem odvíja od výšky výťažku konkurzu. Konkurzné právo sa v súčasnosti nepozera len na veriteľov, ale do úvahy berie aj možnú budúcnosť krachujúceho podnikateľa. Niekedy nedokonale, no pokúša sa hľadať aj cestu ako sa vyhnúť likvidačnému konkurzu, pri ktorom by podnikateľ stratil majetok a niekedy aj existenciu celej právnej formy. Z hľadiska uplatňovania motivácie správcov treba posilniť ich záujem o vymáhanie pohľadávok medzi živnostníkmi i spoločnosťami s ručením obmedzeným.

4.11 Neochota investorov

Jedným z faktorov, ktoré by mohli podnikateľom s bytostnými problémami pomáhať, sú vstupy kapitálu zo strany externých investorov – či už domácich, alebo zahraničných. Mnohých však odrádzajú zložité a neprehľadné inslovenčné procesy. Tento jav je vyvolaný všeobecným povedomím, vyvolaným netransparentnými, často aj manipulovanými a podvodnými konkurznými bojmi o majetok lukratívnych firiem z minulých rokov. Hoci počet takýchto škandalózných – a teda aj negatívne medializovaných prípadov – klesá, aj ich minimálny výskyt postačuje na to, aby bolo povedomie z minulosti naďalej priživované.

Pre mnohých potenciálnych investorov je tiež problémom prílišná dĺžka konania. Je však nutné dodať, že v posledných rokoch má skracujúcu sa tendenciu. Hlavne pre zahraničné subjekty je však slovenský insolvenčný proces ešte stále prídlhý. Priemerná dĺžka trvania konkurzov pre všetky súdy je 127 dní a medián dĺžky trvania je 97 dní²¹. Skloňovaným prívlastkom konkurzných konaní je tiež ich neprehľadnosť. Bez využitia špeciálnych oprávnení vyplývajúcich z veriteľskej či úradnej pozície si často potenciálny investor nevie overiť reálnu situáciu v podniku, do ktorého by chcel vstúpiť. Často paradoxne nie je schopný všetkými informáciami disponovať ani samotný dlžník potenciálne hľadajúci investora. Zložitosť procesov schvaľovania pohľadávok, trvanie posudzovania, či stále široká možnosť rozporovania pohľadávok nedávajú v skutočnom čase možnosť poznať okamžitý stav a predpoklad kondície a výhľadu spoločnosti.

4.12 Adresnosť štátnych stimulov

Podľa kritiky z politických kruhov aj podnikateľských asociácií štát pristupuje k rozdeľovaniu stimulov nesystematicky. Tým nielen pokrívuje trh, ale vyslovene ohrozuje niektoré z jeho citlivých častí. Štátna pomoc smeruje často do firiem z neobjektívnych príčin týkajúcich sa ich podnikateľských zámerov. Často sa k podpore dostávajú priemerné a podpriemerné podnikateľské plány, ktoré by v konkurenčnom trhovom prostredí bez pomoci neuspeli. Štát v týchto prípadoch často argumentuje udržaním zamestnanosti, ktorá by bola v prípade nedotovania zasiahnutá.

I keď často ide o pravdivé tvrdenie – ktoré však podporuje vyššie uvedenú domnienku štátnej podpory neúspešných podnikov – neodstraňuje Damoklov meč visiaci nad hroziacou stratou počtu zamestnancov. Ak je totiž problém prirodzený, ovplyvnený neúspešným podnikaním, alebo stratou odbytu pre externé a neovplyvniteľné faktory, umelou podporou sa presunie po trhovej reťazi ďalej. Podporený neúspešný projekt, ktorý je často podporovaný opakovaně, niekedy zoberie zdroje a zákazky úspešnému a dobre pripravenému projektu. To sa hlavne na saturovaných trhoch často prejaví na problémoch poctivých a úspešných podnikateľov.

Bohužiaľ pomerne často dochádza aj k hraničným prípadom, kedy podporený podnik aj napriek štátnej podpore zlyhá a smeruje do insolventie. Takýto podnik vďaka štátnej podpore získava množstvo výhod, ako napríklad zvýhodnený prístup k ďalšiemu úverovaniu a väčšiu ochotu či ústretovosť obchodných partnerov. Keď skončí v úpadku, sám vďaka štátnej podpore pociťuje miernejšie dopady vlastného zlyhania. Za jeho problémy často zaplatia partneri a ďalší veritelia, čo vedie k dlhovej náказe medzi poctivými a úspešnými podnikateľmi.

²¹ Register úpadcov Ministerstva spravodlivosti SR

Aby sme uviedli aj konkrétne príklady, v polovici mája 2016 padla dlho avizovaná investícia v Poltári, kde mala spoločnosť Poltár Crystal & Steel oživiť výrobu tamjšej sklárne²². Firma mala po spustení výroby ozdraviť dlhy, ktoré narobil jej predchodca. Šlo teda o nádejného investora. Napriek štátnemu stimulu však spoločnosť ani po dvoch rokoch nezačala vyrábať, až napokon realizovala oveľa menší podnikateľský plán, ktorý nepriniesol žiadne uspokojenie pre veriteľov. Tí navyše pre štátnu dotáciu firme a prísľub majiteľa verili v oživenie a vysporiadanie ich pohľadávok, ktoré sa napokon ani po rokoch nevysporiadali. Tvrdý krach pritom dával nádej aspoň na čiastočné vysporiadanie.

Podobným prípadom je aj investičný zámer Railway casted Components v Prakovciach z polovice roku 2015²³. Ten síce za štátny stimul fungovať začal, po desiatich mesiacoch existencie však skončil a skrachoval. Napriek krachu podniku nebola dotácia vrátená – a to na základe toho, že investor uviedol objektívne príčiny úpadku. Investor teda rozbehom a následným krachom – navyše vďaka dobre situovanej materskej spoločnosti – neutrpel žiadnu výraznú ujmu. Naopak, niektorí malí subdodávatelia skončili po úpadku až v bytostných problémoch.

Podobne dopadol aj projekt Dubnického metalurgického kombinátu²⁴. Ten napriek štátnej podpore skrachoval už po šiestich mesiacoch, v polovici roku 2014. V tomto prípade bola podvodne vyvedená časť stimulu a po odhalení viacerých finančných machinácií bol dokonca spolumajiteľ spoločnosti právoplatne odsúdený na trest odňatia slobody.

Znáмым kontroverzným projektom z minulých rokov je tiež krach oceliarne Slovakia Steel Mills zo Strážskeho²⁵. V jej konkurze taktiež uviazla štátna dotácia. Do horšej situácie sa však dostalo množstvo veriteľov, ktorým svetielko nádeje na čiastočné uspokojenie pohľadávok svítia až po piatich rokoch, kedy do firmy sľubuje zatiaľ len formálne vstúpiť zahraničný investor.

4.13 Málo komunikácie a osvetý zo strany štátu

Na bankrot podnikateľa majú vplyv subjektívne aj objektívne stránky jeho podnikania ako celku. Nemožno však jednoznačne určiť, ktoré z neho robia poctivého a ktoré, naopak, nepoctivého podnikateľa. Za subjektívne sa vo všeobecnosti považujú chyby, prešľapy, či nevedomosti. Napríklad neúnosné podnikateľské riziko, prehnané zadlženie, či neskúsenosť podnikateľa. Patria sem aj osobné problémy, ktoré zasiahnu podnikateľa. Medzi objektívne príčiny patria hlavne právne, daňové či účtovné zmeny pravidiel počas podnikania. K týmto faktorom patria aj ťažko ovplyvniteľné kriminálne útoky konkurencie, zmeny na globálnych trhoch, či neočakávané ničivé faktory ako nehody a požiare.

²² Biztweet. 2016. Poór sklárne v Poltári neplánuje, o dotácii však mlčí. Dostupné na:

<https://biztweet.eu/article/1223-poor-sklarne-v-poltari-neplanuje-o-dotacii-vsak-mlci>

²³ TASR. 2015. Zlievareň Railway Casted Components sa dostala do konkurzu. Dostupné na:

<https://www.teraz.sk/ekonomika/railway-casted-components-konkurz/171443-clanok.html>

²⁴ Biztweet. 2014. DMK v Dubnici končí konkurzom. Majitelia namietajú súdne rozhodnutia. Dostupné na:

<https://biztweet.eu/article/280-dmk-v-dubnici-konci-konkurzom-majitelia-namietaju-sudne-rozhodnutia>

²⁵ Biztweet. 2015. Hoffman s Prieložným údajne falšovali výsledky Slovakia Steel Mills. Dostupné na:

<https://biztweet.eu/article/546?hoffmann-s-prieloznym-udajne-falsovali-vysledky-slovakia-steel-mills-chystali-vraj-podvod=>

Samozrejme, za mnohé z týchto faktorov nenesie vinu samotný podnikateľ ani žiaden konkrétny subjekt. Veľkú časť z uvedených faktorov však dokáže ovplyvniť štát, ktorý sa vo veľkej miere dopúšťa chyby hlavne v nedostatočnom komunikovaní s podnikateľmi. Oslovuje ich len cez vybrané organizácie, ktoré musí podnikateľ sám vyhľadať. Veľká časť podnikateľov o tom povedomie nemá. K objektívnym príčinám týkajúcim sa štátu patria aj samotné nefunkčnosti a nevymáhateľnosť práva, či prietahy na súdoch.

4.14 Nejasný boj s chronickými neplatičmi

Aj v tomto smere dochádza na Slovensku k viditeľným pokrokom. Napríklad v jednej z najcitlivejších častí konkurzného práva – vymáhateľnosti pohľadávok²⁶. Vymáhaniu pohľadávok sa podľa štúdie spoločnosti Intrum darí vďaka lepšej kondícii dlžníkov. Tá je však okrem iného vyvolaná hlavne tým, že sú ich partneri obozretnejší, teda firmy využívajú preventívne opatrenia pred oneskorenými platbami. Zjednodušene povedané, dlžníci platia rýchlejšie preto, že s tými, ktorí tak neplatia, spolupracuje menej partnerov. Prevenciu neplatičstva robia podnikatelia sami a supľujú chýbajúce opatrenia štátu. Jedným z nástrojov je využívanie preddavkových platieb. Ich využívanie v roku 2018 medziročne narástlo z 30 na 38 percent. Štúdia identifikovala aj ďalší nástroj, ktorý firmy na Slovensku začali využívať naozaj masovo. Aby predišli problémom vlastných finančných tokov, predĺžili lehoty splatnosti, čím vytvorili tlak k rovnakému kroku aj u svojich partnerov. Napríklad v segmente B2B sa doba splatnosti predĺžila priemerne z 18 na 25 dní.

Pozitívnym celoeurópskym trendom je všeobecné skrátenie priemernej lehoty, v ktorej klienti uhrádzajú faktúry. Výrazným výkričníkom prieskumu, ktorý prebiehal medzi takmer 10-tisíc európskymi firmami, ostáva fakt, že zatiaľ čo platby v súkromnom sektore prichádzajú v pozitívnejších intervaloch, štát priemerné lehoty predlžuje.

Slovenský verejný sektor medziročne predĺžil lehoty platenia faktúr partnerov o štyri dni. Druhotná platobná neschopnosť a úpadok vinou nezdravých finančných tokov ovplyvnených nedodržiavaním splatností obchodnými partnermi pritom ešte stále patrí medzi najčastejšie príčiny úpadkových problémov podnikateľov. Podnikateľ je podľa advokátov zaoberajúcich sa konkurzným právom často postavený pred dilemu, komu zaplatí prvému, alebo aspoň čiastočne. Vzhľadom na trestnoprávne riziká podnikateľ zvyčajne uprednostní verejné inštitúcie – respektíve dane a odvody. Až druhí v poradí sú dodávatelia, ktorí pokiaľ nemajú osobitne zabezpečené svoje pohľadávky, sú odkázaní na dlhé súdne a exekučné konania. Aj medzi nezabezpečenými veriteľmi majú zvyčajne lepšie postavenie „strategickí“ dodávatelia, teda poskytovatelia takých komodít, bez ktorých nedokáže dlžník pokračovať vo svojej činnosti.

4.15 Chýbajú vedomosti a peniaze

Z hľadiska začínajúcich podnikateľov je podľa viacerých zdrojov najkritickejším obdobím druhý a tretí rok existencie. Medzi najčastejšie chyby patrí chýbajúca analýza trhu. Stále totiž pretrvávajú akási naivita podnikateľských nováčikov, a to aj napriek ľahkej dostupnosti veľkého množstva rád a metodík pre štart podnikania, ktoré sú dostupné v médiách aj na internete. Tu by mohol zasahovať štát a ponúkať informačné balíčky podnikateľom už v ich prvých úradných snahách o založenie podnikateľskej aktivity.

²⁶ Intrum. 2018. European Payment Report. Dostupné na: <https://www.intrum.com>

Podľa Združenia mladých podnikateľov Slovenska približne 19 z 20 slovenských mladých podnikateľov začína podnikat' s kapitálom menším ako 15-tisíc eur a tri štvrtiny začínajú dokonca s kapitálom menším ako 5-tisíc eur. Tento fakt možno považovať za chybu, taktiež bankovníku, pretože mladí podnikatelia nemajú ľahký prístup k financovaniu. Často si preto prostriedky zháňajú v okolí, alebo súkromne za vysoké úroky. Vedie to k rýchlemu zadĺženiu, ktoré ich po prípadnom krachu odrádza od ďalšieho pokusu o podnikanie.

Pri druhej šanci sú zvyčajne absolútne bez kapitálu a možnosti jednoducho sa k nejakému dostať. Podnikatelia nie sú motivovaní ukončiť neúspešný projekt „riadnym“ spôsobom – to znamená cez likvidáciu či konkurz. Jediný spôsob, akým je možné ich motivovať, je dôsledné vyvodzovanie zodpovednosti. Podľa advokátov sa to na Slovensku nedarí. Naopak, okolo nekalých spôsobov ukončenia podnikania bez akéhokoľvek uspokojenia veriteľov a zodpovednosti vznikol sekundárny trh poskytujúci ľahko dostupnú komoditu obchádzania veriteľov.

4.16 Neregulovaná cenotvorba

Častou chybou je aj prehnaný cenový konkurenčný boj. Podnikatelia pri nastavovaní cien často sklzávajú v záujme získať veľký objem práce k submisívnej cenotvorbe, čo ich dostane pod hranicu rentability. V tejto situácii je len otázkou času, kedy vyvolajú v podnikaní tlak na finančné toky vlastných investícií.

Tento model správania sa navyše násobí úmerne tomu, v ako veľmi núdzovej situácii sa podnikateľ nachádza. Paradoxne, ak si podnikateľ nerentabilnými zákazkami vytvoril tlak na tesné dodržiavanie splatností partnerských faktúr, zvykne naberať ešte väčšie množstvo ešte menej rentabilnej práce. Vytvára tak akúsi špirálu zúfalosti.

Štát, samozrejme, nesmie a ani by nemal prehnané vstupovať do podnikateľskej licitácie. Na ceny by však mohol vytvárať tlak aspoň v sledovaní subdodávateľských reťazcov vo verejnej správe. Často sa totiž stáva, že vlastným kritériom najnižšej ceny núti niektoré časti trhu podliezať zhotoviteľské ceny v neprimeranej miere.

4.17 Zbytočná bariéra vo verejnom obstarávaní

Podmienky pre účasť vo verejnom obstarávaní na Slovensku nie sú nastavené optimálne. Na jednej strane podľa kritikov nedohliadajú na dostatočné referencie, skúsenosti a odborné znalosti súťažiacich. Na strane druhej niekedy zbytočne diskvalifikujú eventuálnych súťažiacich, a to na základe zbytočne prísnych nárokov na hospodárske ukazovatele. Týmto prípadom je aj diskvalifikácia súťažiacich v spojitosti s insolvenčnými procesmi. Pravidlá verejného obstarávania na Slovensku nedovoľujú podnikom v likvidácii, konkurze, či reštrukturalizácii účasť na verejnom obstarávaní.

Takéto pravidlo je podľa kritikov príliš obsérne. Najmä v tom slova zmysle, že zbytočne diskvalifikuje podnikateľov v reštrukturalizácii. Ak má subjekt súdom povolenú a veriteľmi schválenú reštrukturalizáciu, znamená to, že žiadny z veriteľov nebude skúšať podnik poslať do konkurzu. Súdny súhlas a súhlas veriteľov znamená, že podnik je životaschopný a jeho plán ozdravenia je presvedčivý. Nie je preto dôvod podnik diskvalifikovať a pripravovať o možnosť uchádzať sa o verejnú zákazku, ktorá by jeho uzdravenie iba urýchlila.

4.18 Nerešpektovanie princípu „Najprv myslieť v malom“

Európska komisia už od vzniku prvotnej myšlienky iniciatívy Small Business Act zdôrazňuje jeden z kľúčových aspektov udržateľného podnikania – reálny a triezvy štart malých a stredných podnikov. Vychádza z analýz, ktoré ukazujú, že veľká časť krachov v tomto segmente je zapríčinená prehnanými očakávaniami podnikateľských subjektov, ktoré sa ženú do prehnaného pracovného a hlavne dlhového zaťaženia.

Princíp iniciatívy Small Business Act nevytvára tlak len na samotných malých podnikateľov, ale predstavuje aj motivačné prvky pre štátne inštitúcie, ktoré majú malých a stredných podnikateľov odmeňovať za rozumný prístup k ich štartu. Súčasťou by mala byť aj odmena v podobe zjednodušenej druhej šance. Tá, žiaľ, na Slovensku chýba. Štát by mal odmeňovať podniky, ktoré dodržali princípy reálnych očakávaní a zdravého dlhového zaťaženia aj zjednodušeným prístupom k reorganizácii ich podnikania, odpustením neúmyselných chýb a vytváraním podmienok pre rýchly a zjednodušený druhý štart.

Súčasná slovenská insolvenčná legislatíva však v otázkach insolvenčných konaní nerobí rozdiely medzi veľkými podnikmi na jednej strane a malými a strednými podnikmi na strane druhej. Rovnako neskúma, či sa podnik dostáva do problémov prehnanými a nezdravými postupmi, alebo v dôsledku objektívnych príčin. Neponúka preto pre subjekty dodržiavajúce princíp „najprv myslieť v malom“ žiadne zvýhodnenia v oblasti druhej šance.

5. Odporúčania pre posilnenie politík druhej šance na Slovensku

Primárnou úlohou konkurzného práva nie je zabrániť bankrotu, ktorý vychádza z reálnych ekonomických príčin. V prípade nezvratných ekonomických problémov je bankrot, naopak, racionálnym, zdravým a správnym mechanizmom ako narovnať trhovú situáciu. A to nielen v prospech veriteľa, ale aj krachujúceho podnikateľa, ktorému sa zamedzí prepadnúť do ešte výraznejších a hlbších – možno aj súkromných – problémov. Správne nastavené konkurzné právo má hlavne včas signalizovať problémy podniku a nenechať ho prepadnúť do hlbšej dlhovej situácie, ktorá by poškodila nielen veriteľov, ale aj samotného zadlženého podnikateľa. Ten by sa v prípade nabaľovania problémov nemusel tak ľahko dokázať postaviť na vlastné nohy. Konkurz spoločnosti je zároveň záchranným mechanizmom, ktorý zabráňuje šíreniu dlhovej nákazy naprieč sieťou obchodných partnerov a ďalších podnikov, čo na trhu rozširuje prípady druhej platobnej neschopnosti.

Insolvenčný proces však nemá končiť porážkou dlžníka. Ten nemá byť procesom trestaný, ale naopak, má prejsť akousi ozdravnou sebareflexiou, pri ktorej dostane šancu analyzovať svoje prípadné chyby. A ak tento proces úspešne zvládne, mal by dostať dostatok času a príležitosť zamyslieť sa nad tým, či sa poučený neskúsi zapojiť do podnikateľskej činnosti znovu. Je preto nutné, aby štát narovnal vzťah medzi inštitúciami a podnikateľmi, zmenil pohľad na insolvenčné procesy a zavádzal prvky druhej šance aj do slovenských pomerov. V tejto kapitole sa ďalej budeme venovať návrhmi takýchto opatrení, ktoré vychádzajú z funkčných príkladov v zahraničí aj zo špecifických podmienok slovenskej legislatívy v súčasnej podobe.

5.1 Zatraktívniť reštrukturalizáciu a znížiť jej náklady

V tomto smere je odporúčaným krokom pristúpiť k systémovému zjednodušeniu reštrukturalizácie ako procesu záchrany podnikov. To zároveň zahŕňa aj zmeny v nastavení odmien správcov tak, aby boli dostupné pre dlžníka, no zároveň dostatočne motivačné pre správcov. Nemusí ísť len o úpravu výšky poplatkov, ale ich systematické nastavenie. Navrhujeme poplatky rozdeliť na viac fáz reštrukturalizačného procesu a správcu motivovať nielen motivačným odmeňovaním zo strany dlžníka, ale taktiež vyšším zapojením veriteľov, ktorí sú koniec koncov najvýznamnejším beneficientom práce reštrukturalizačného správcu.

Ďalším prínosným opatrením v rámci zatraktívnenia reštrukturalizácií by bolo zvýšenie flexibility pri možnostiach dohody dlžníka s veriteľmi – na výške aj dĺžke plnení. V súčasnosti je dohoda s veriteľmi veľmi konzervatívna v tom slova zmysle, že vytvára dlhodobý plán bez dostatočnej možnosti zmien plánu počas trvania reštrukturalizácie. Zákon by mal otvoriť viac možností, ktoré by tak dlžníkovi, ako aj veriteľom umožňovali podľa vývoja ďalšieho obdobia podnikania urýchlené a predčasné splatenie, prípadne naopak, zmiernenie splátkového kalendára.

Niektoré faktory ovplyvňujúce podnikanie nedokáže podnikajúca osoba, veritelia, ani správca dlhodobo predvídať. Súčasná legislatíva umožňuje vstupovanie do procesu reštrukturalizácie len pri komplikovaných a od seba vzdialených mechanizmoch, ktoré obťažujú všetky zapojené strany a odrádzajú ich od vzájomnej komunikácie. Výsledkom niekedy býva nenaplnenie reštrukturalizačného plánu s pocitom veriteľov, že sa ich dlžník pokúša podvádzať, prípadne nekomunikuje preto, že chce hrať „mŕtveho chrobáka“.

5.2 Skrátiť a systematizovať dlhú diskvalifikáciu z podnikania

Ďalším z navrhovaných opatrení v rámci implementácie agendy druhej šance je odstupňovanie trestu s ohľadom na dĺžku a závažnosť záväzkov po splatnosti. Najnižší trest by pritom malo byť možné kompenzovať aj finančne bez zákazu podnikania. Pri stanovovaní zákazu podnikania pre osoby, ktoré prešli bankrotom, by mal štát prihliadať na dáta z doterajšej praxe a taktiež na zamýšľané ciele tohto opatrenia. Ak je cieľom zamedziť prenášaní dlhovej nákazy, mal by sa bod, odkedy smie zbankrotovaná osoba podnikat' previazať s bodom, kedy je oddĺžená. Tá sa nedá určiť fixne, ale určujú ju kompetentné orgány a osoba samotná.

Ak je cieľom zamedzenie podnikania osoby podozrivej z toho, že s majetkom operovala účelovo tak, aby poškodila veriteľov, trest by mal určovať súd, ktorý by mal ako jediný určovať, či ide o závadovú osobu. Každého, kto prejde úpadkom bez toho, aby porušil platné zákony, musí zákon o konkurze a reštrukturalizácii považovať za čestného podnikateľa, ktorý skrachoval pre niektorý z obvyklých neúmyselných faktorov podnikania. Každý takýto podnikateľ musí mať možnosť druhej šance, ktorá by pomohla nielen jemu, ale aj partnerom a napokon aj štátu.

5.3 Odstránenie insolvenčnej byrokracie

Priznanie existenčných problémov a vyhlásenie bankrotu by nemalo byť strašiakom, ktorému sa chce podnikateľ vyhnúť kvôli tomu, že sa obáva komplikovaného konkurzu, s ktorým si nebude vedieť dať rady. Štát by mal na podnikateľa v problémoch uplatňovať upokojujúce záchranné a zároveň motivačné insolvenčné nástroje. Vysvetliť mu, že cieľom konkurzu ho nie je potrestať ani zlikvidovať. A zároveň ukázať šancu, že nemusí ísť o definitívu jeho snáh o podnikanie. Pre zjednodušenie snahy o insolvenčný proces odporúčame:

- Priniesť ďalšie opatrenia pre celkové skrátenie priemernej dĺžky insolvenčných konaní.
- Skrátiť lehoty pre súdy, počas ktorých musia rozhodovať v insolvenčných procesoch.
- Zaviesť inštitút zrýchleného posudzovania insolvenčného návrhu v prípade, že ide o návrh podaný samotným dlžníkom.
- Zaviesť jasnejšie pravidlá v incidenčných sporoch, skrátiť lehoty ich posudzovania a vyjasniť nadradenosť právomocí účastníkov insolvenčných procesov.
- Prehodnotiť nutnosť „balíčkových podaní“, kedy navrhovateľ podáva návrh ako celok so všetkými potrebnými prílohami, pričom trestom pri prípadnom pochybení v ktorejkoľvek z príloh je zamietnutie celého návrhu. Pre prvé posúdenie by v návrhu postačovalo menej, základných a z podstaty zákona skutočne nevyhnutných dokumentov.

5.4 Zmazať stigmatu neúspechu

Bankrot nemusí byť nevyhnutne neúspechom. Môže byť aj druhou šancou. Práve túto skutočnosť by mali podnikateľom prízvukovať aj orgány verejnej správy. Štát v súčasnosti stále nezvláda odstrániť ani len niektoré kriminalizujúce prvky insolvenčného práva. Mali by sa pripraviť špeciálne opatrenia zamedzujúce špekulatívnemu vyvádzaniu majetkov, či neoprávnene získaným povoleniam k reorganizácii. Žrebovací systém výberu insolvenčných správcom by nemusel byť zavedený až v druhej, ale aj hneď v prvej fáze insolvenčného procesu. Odstránila by sa tým možnosť účelovej manipulácie s majetkom, kde si smie dlžník so sebou vybraným správcom vychádzať pri neférových prevodoch majetkov voči veriteľom v ústrety.

Samotné orgány verejnej správy by mali zmeniť rétoriku. Často totiž vystupujú proti bankrotujúcim podnikateľom nepriateľsky, pritvrdo a prisudzujú im negatívne konotácie. Firmy aj podnikatelia v insolvenčii by však mali byť motivovaní k snahe o čo najlepší výkon aj v ťažkom období insolvenčného procesu. Napríklad za preukázateľnú proaktívnu snahu uspokojiť pohľadávky veriteľov, či kvalitné obchodné akcie v období pred insolvenčným procesom by mohli byť zo strany správcu dane a ďalších štátnych inštitúcií odmeňované formou úľav od sankcií z finančnej správy a ďalších inštitúcií, ktorým podniky podliehajú.

5.5 Odstrániť konflikty účastníkov konkurzu so správcom

Rola konkurzného správcu by mala byť nielen dohľadová, ale aj spolupracujúca. Nezriedkavé konflikty, hlavne s veriteľmi, prinášajú zbytočné prieťahy v konaniach. Správca by nemal svoju moc zneužívať, ale nemal by byť vo vzťahu k iným účastníkom ani submisívny. Systém pravidiel by mal priniesť čo najjednoduchšiu legislatívu, ktorá by odstránila možné polemiky o rozhodnutiach správcu.

Navrhujeme preto spresniť a lepšie dodržiavať procesné lehoty v rámci prebiehajúcich konaní. Personálne tiež posilniť vyťažené sudy. Ako sme už uviedli, pre prvé fázy insolvenčného procesu samonavrhomateľov by bolo vhodné zriadiť inštitút zrýchleného konania. Stálo by za zváženie, či všetky procesné kroky a incidenčné spory musia posudzovať civilné sudy. Niektoré zo základných sporov a procesov by totiž mohli dohliadať a rozhodovať osoby oprávnené pre úkony v obchodnom práve, teda mediátori, či rozhodcovské sudy.

Je tiež nutné skrátiť lehoty, v ktorých musia sudy rozhodnúť o incidenčnom spore. V súčasnosti pri nedodržiavaní lehoty, či formálnej stránky niektorých úkonov nenesie zodpovednosť za pochybenia žiaden zo zapojených verejných činiteľov. Preto by bolo vhodné vypracovať dedikovaný motivačný a sankčný mechanizmus, ktorý by účastníkov konania motivoval platné pravidlá aj lehoty v čo najväčšej miere dodržiavať.

5.6 Upraviť trvácnosť pohľadávok

Pod pojmom trvácnosť sa v rámci tejto analýzy rozumie pretrvávajúce dopadov dlhu podnikateľa na neho samého ako fyzickú osobu. Ručenie podnikateľa súkromným majetkom musí mať jasne nastavené mantinely. Nesmie ho zaťažovať v neúnosnej miere a po neprimerane dlhú dobu. Ak má existovať nádej na druhú šancu, nesmie na podnikateľa dopadať po podnikateľských problémoch aj tieň tých súkromných – vyvolaných exekučnou šikanou, či neprimeranou stratou majetku a možností ako sa opäť postaviť na vlastné nohy.

Prenosnosť pohľadávok veriteľov z podnikateľského subjektu na súkromný majetok dlžníka by sa mala riadiť racionálnymi pravidlami a prenášať by sa mala nie celá hodnota pohľadávky, ale len jej úmerná primeraná čiastka k súkromnému majetku podnikateľa. Pri dnešnom trende, kedy sa bežným nepodnikajúcim občanom prideľujú široké možnosti ako sa exekúcii vyhnúť, prípadne sú im exekúcie dokonca odpúšťané, by bolo vhodné istú mieru ústupkov prejať aj smerom k podnikateľom. Bolo by napríklad vhodné zaručiť im možnosť minimálneho príjmu a zvážiť, či je nutná „večná“ trvácnosť pohľadávky. Práve tá často znemožňuje, prípadne minimálne demotivuje, reálnu možnosť druhej šance podnikateľa.

5.7 Odstrániť dvojaký meter pre fyzické a právnické osoby

Legislatíva sa v otázke oddĺženia v posledných rokoch ubrala správnym smerom. Problémom však naďalej ostáva polovičnosť riešení a prehliadanie záujmov právnických osôb. Pozitíva v zjednodušení bankrotov, ktoré prišli s novelou od roku 2017, mali za cieľ zjednodušiť bankrotov bežných občanov, pomohli aj živnostníkom, no pre firmy už žiadnu pozitívnu revolúciu nepriniesli. Niektoré princípy a opatrenia, ktoré zaviedla novela zákona z roku 2017 pre fyzické osoby je nutné aplikovať aj u právnických osôb a ich štatutárov. Časové obmedzenie niektorých insolvenčných úkonov či zjednodušenie insolvenčných návrhov netreba zaviesť len u fyzických osôb, ale aj tých právnických.

Sociálny rozmer poslednej zákonnej úpravy, ako napríklad inštitút nepostihnuteľnej hodnoty obydli, ktorý chráni podnikateľa pred stratou bývania, musí byť aplikovaný aj na štatutárov skrachovaných právnických osôb. Súčasné aplikovanie rozdielnych princípov k živnostníkom a právnickým osobám nedáva sociálny, legislatívny ani ekonomický zmysel. Princíp odbúravania bariér pri konkurzných podaniach by mal byť prenesený aj do prostredia právnických osôb. Medzi krachujúcim živnostníkom a krachujúcou právnickou osobou nebýva výrazný praktický rozdiel. Aj právnická osoba by tak mala pocítiť štátnu motiváciu napríklad v podobe zníženia preddavkov pre poplatky pre insolvenčných správcov a súdy.

Ak chce štát zachovať dvojaký meter, mal by zaviesť aspoň racionalizačné opatrenie v podobe systematizácie určovania výšky preddavkov tak, aby od firiem s malým majetkom a hotovosťou nečakal rovnaké preddavky ako od podnikateľov s veľkým majetkom a hotovosťou. Preddavky by mal systematicky previazať s hospodárskymi ukazovateľmi podnikania firmy.

5.8 Fresh start a No fresh start jednotne a jednoducho

Oddĺženie podľa princípov Fresh start a No fresh start je ekvivalentom oddľžovania firemných bankrotujúcich, ktoré pre fyzické osoby zavádza nové možnosti rýchlejšieho vyrovnania dlhov a nového štartu. Rozdiel je však výraznejší než u prvkov konkurzu a prvkov reštrukturalizácie. Časť filozofie Fresh start a No fresh start hlavne v zmysle výraznejšieho prehľadu o tom, ktorá firma je zrelá na tvrdý a ktorá na opatrnejší bankrot, by bolo vhodné aplikovať aj pre právnické osoby. Súčasné nastavenie v slovenskej legislatíve taktiež postráda jednoduchosť, o ktorej daná metóda má byť. Je preto potrebné odstrániť zbytočné byrokratické bariéry pri uplatňovaní týchto princípov.

Za zváženie by stálo aj prenesenie niektorých princípov z metódy Fresh a No Fresh start na právnické osoby. Hlavne zvážiť možnosti dlžníkov žiadať o reštrukturalizáciu a konkurz. Ak je pre istú skupinu podnikateľov nevyhovujúca reštrukturalizácia, napríklad pre časovú a finančnú náročnosť, často sa rozhodujú radšej pre „tvrdý“ konkurz. Ten je v konečnom dopade tvrdší nielen na dlžníka, ale niekedy aj na veriteľov. Preto by bolo vhodné rozdeľovať dlžníkov podľa ich majetku, možnosti vytrvania v podnikaní, ale aj prostriedkov použiteľných na insolvenčný proces. U tých, ktorí nemajú dostatok prostriedkov a majú len malú nádej na pokračovanie v podnikaní, by sa mal motivačne nastaviť vstup do konkurzného konania. Naopak u tých, ktorých prostriedky a zadlženie sú na únosnej miere, by sa mala nastaviť motivácia k vstupu do reštrukturalizácie.

Dané motivácie by sa mali umožniť zrýchlenými posudzovacími procesmi, zníženými správnymi poplatkami a možnými odpusteniami v sankčných poplatkoch. Aj po vstupe do konkurzu či reštrukturalizácie, by mal mechanizmus rozlišovať náročnosť, dĺžku,

či sankčnosť procesov podľa majetkov dlžníkov, miery zadlženia a ich schopnosti a snahy pokračovať v podnikaní aj ďalej.

5.9 Posúdiť zvýhodňovanie slabších v insolvenčnom práve

Sociálny rozmer, ktorým sa majú súdy v prípade povolenia oddlžovania, či posudzovania inštitútu nepoctivého zámeru riadiť, je prirodzenou súčasťou viacerých slovenských právnych noriem týkajúcich sa podnikania. Oprávnenosť takéhoto pohľadu je však otázná. Zvýhodňovanie menej vzdelaných či starších dlžníkov v podnikateľskom prostredí vytvára pocit krivdy, vyvoláva demotivačné dojmy a de facto zavádza dvojaký meter, ktorý motivuje nepoctivých podnikateľov k vymýšľaniu právnych kľúčiek.

O tom, ako silný či slabý je podnikateľ, by mali rozhodovať len reálne ekonomické ukazovatele. Rozdeľovanie dlžníkov a prístupu k nim podľa veku či dosiahnutého formálneho vzdelania nie je spravodlivé a pre vzdelanejších a mladších podnikateľov vyslovene demotivujúce. Preto by tento princíp, ktorý priniesla novela z roku 2017, bolo vhodné vypustiť z balíčka pre fyzické osoby a nezavádzať ho ani pre právnické osoby.

5.10 Polovičný krok k druhej šanci

Ďalším z navrhovaných opatrení je dotiahnuť legislatívu druhej šance na Slovensku. Tento pojem slovenské právo stále obchádza a nepozná ho. Slovenské zákony týkajúce sa úpadkov podnikateľov sú stále necitlivé k osobe podnikateľa, nevnímajú ho ako živý subjekt s potenciálom prínosu pre spoločnosť a upadajúceho podnikateľa často až prehnane trestajú, čím ho k druhým začiatkom vyslovene demotivujú.

Preto je nutné druhú šancu v prvom rade legislatívne pevne zakotviť a definovať. Za týmto účelom by bolo najvhodnejšie aplikovať do zákona konkrétne znenia z európskej smernice o druhej šanci. Okrem samotnej definície druhej šance by v legislatíve malo byť zakotvené aj to, kto má na ňu právo, kto nie a ktoré orgány verejnej správy sú za problematiku zodpovedné a ktoré majú príslušné politiky vytvárať.

5.11 Zatraktívniť pre investorov možnosť vstupu do upadajúcich firiem

Jedným z kľúčových opatrení v rámci implementácie princípov druhej šance na Slovensku by mohlo byť prijatie komplexného balíka zjednodušujúcich právnych úprav, ktoré insolvenčné právo sprehľadnia, zjednodušia a urýchlia. Potrebné je hlavne sprístupniť ad hoc účtovníctvo krachujúcej firmy pre potenciálneho investora. V súčasnosti pri jednaniach o potenciálnom vstupe naráža investor na povinnosti žiadať povolenia súdov, ďalších inštitúcií a veriteľov. V rámci tejto agendy by taktiež stála za zváženie možnosť zavedenia štátneho stimulačného mechanizmu pre investorov, ktorí hlavne v prípade strategických podnikov na seba prevezmú bremeno upadajúcej firmy. Minimalistickou verziou tohto opatrenia by malo byť motivovanie investorov aspoň úľavami zo štátnych sankčných pohľadávok.

Taktiež je dôležité zamedziť kriminálnym insolvenčným procesom, ktoré vytvárajú dojem, že sa za každým úpadkom skrýva manipulácia. Za týmto účelom by bolo vhodné presadzovať tvrdšie a rýchlejšie tresty pre účelovo krachujúce subjekty. Preverovanie účelových postupov musí prebehnúť ešte predtým, než dôjde k vyvedeniu majetku a poškodeniu veriteľov. Žiadúce je teda reformovať súbor pravidiel z trestného zákonníka v časti definujúcej tresty za podvody a škody spôsobené pri správe cudzieho majetku, či nároku oprávnenej osoby.

5.12 Odstrániť neadresné a zlyhávajúce prípady štátnych stimulov

Štát by sa mal v rámci pridelovania štátnych stimulov riadiť jednotným a systematickým rámcom, ktorý by zamedzil posudzovaniu žiadostí o stimul „prípád od prípadu“. Predíde sa tak nielen pokriveniu trhu, ale aj podnikateľskej demotivácii a častým šíreniam dlhových nákaz. Preto je nutné definovať v štátnych smerniciach kto má nárok na štátny stimul, v akých prípadoch a do akej výšky.

Stimuly je nutné viazať na ekonomické ukazovatele firmy a preukázateľné pozitíva, o ktoré by štát v prípade nedotovania daného subjektu preukázateľne prišiel. Zvážiť by sa tiež malo nahradenie súčasného princípu dotovania „pre udržanie zamestnanosti“ princípom dotovania „vytvárania pracovných miest a pridanej hodnoty“. Zároveň treba zamedziť príliš častému opakovaniu stimulov pre ten istý podnikateľský subjekt.

5.13 Komunikovať a pracovať na osвете zo strany štátu

Podnikateľ nesmie byť v postavení nepriateľa štátnych inštitúcií, ktoré naň hľadajú len ako na subjekt, ktorý si má plniť povinnosti a ktorý v prípade zlyhania trestajú. Viac úrovni verejnej správy, ako aj justície by malo v prípade insolvenčných procesov prihliadať na fakt, že podnikateľ v úpadku prežíva ťažšie životné obdobie. Poskytovať mu viac informácií, nenútiť ho bojovať za vlastný úpadok a od počiatku ho motivovať k oddlženiu a druhému štartu podnikania. K tomu cieľu by pomohla aj všeobecne širšia osveta o druhej šanci.

Veľkým byrokratickým problémom ostáva prístup súdov, na ktorý narážajú navrhovatelia konkurzu, ale aj ďalší účastníci konkurzného konania. Ide o akúsi komunikačnú jednostrannosť. Ak je insolvenčný návrh zamietnutý, navrhovateľ sa to dozvedá neskoro a bez dostatočnej argumentácie. Rozhodnutie sa často dozvedá aj bez riadneho vysvetlenia. Návrh je pritom zamietnutý i v prípade, kedy je formálne nesprávna hoci len jedna časť celého súboru dokumentov insolvenčného návrhu. Navrhujeme preto možnosť čiastočných ad hoc náprav niektorých dokumentov. Ak je chybná len jedna z príloh, nie je správne zamietat celý návrh a nútiť podnikateľa čakať ďalšie týždne a platiť ďalšie poplatky. Podobný prístup platí aj u ďalších účastníkov insolvenčného procesu. Rozhodne by tento justičný prístup mal akceptovať požiadavky dnešnej doby, digitalizovať sa a viac akceptovať princípy otvorenosti.

5.14 Bojovať s chronickými neplatičmi

Zamedzovanie druhotnej platobnej neschopnosti v súčasnosti leží čisto na ramenách samotných podnikateľov. Tí robia v znižovaní objemu nesplatených pohľadávok súbor správnych krokov. To však rozhodne nestačí. Štát by mal zaviesť súbor právnych noriem, ktoré budú motivovať firmy skracovať doby reálneho splatenia pohľadávok a, naopak, zaviesť aj mechanizmy, ktorými by boli trestaní chronickí neplatiči a taktiež neplatiči, ktorí doby reálnej splatnosti faktúr predlžujú neoprávnene – teda napriek dostatočnému cashflow. Samotný štát by mal skrátiť reálne doby splatností vo verejnom sektore. V súčasnosti v tomto ukazovateli vykazuje negatívnu tendenciu. Vytvára tým nezdravé prostredie, kde dodávatelia oddávajú platby subdodávateľom, ktorí sú spravidla najslabším článkom reťazca.

5.15 Dať podnikateľom vedomosti a financovanie pre druhú šancu

Podnikateľ je po krachu dlho diskvalifikovaný a nemá informácie ani možnosti začať novým štartom. Pre druhú šancu je potrebné okrem skrátenia doby diskvalifikácie jeho ako fyzickej osoby zapracovať aj na informovanosti o možnostiach znovuzačlenenia sa

do podnikateľskej komunity. Vzdelávanie o druhej šanci by mohlo prebiehať formou odborných informačných stretnutí na kompetentných úradoch a agentúrach. Napríklad formou seminárov, kde by boli záujemcom poskytované informácie o tom, ako smú začať podnikáť aj napriek tomu, že skrachovali a ešte stále riešia krízu finančnú aj krízu vierohodnosti. Financovanie by mohlo prebiehať podobne ako v prípade rekvalifikácie, avšak s viazanou spoluúčasťou, kedy by úspešný podnikateľ po druhej šanci náklady na osvetový servis uhradil z prvých ziskov. Šlo by tak o motivačný faktor.

Bolo by taktiež vhodné pripraviť mechanizmus finančnej podpory, či motivácie bankových inštitúcií financovať projekty podnikateľov v druhej šanci. Nech je ich nový podnikateľský zámer akokoľvek kvalitný, v súčasnosti sú po predošlom krachu prakticky mimo hry o akýkoľvek komerčný kapitál.

5.16 Ozdraviť cenotvorbu

Úlohou štátu nie je regulovať cenotvorbu v podnikaní. Mal by sa toho, naopak, vyvarovať. V záujme ochrany slabšie situovaných, alebo neskúsených podnikateľských subjektov je však správne dbať na to, aby nebolo ich submisívne postavenie významnejšími partnermi zneužívané. Docieľiť to možno tlakom na racionálne nacenenie verejných zákaziek, či zohľadňovaním ceny v porovnaní s pridanou hodnotou produktu a služby – podobne ako to bolo zavedené v prípade daňového indexu podnikateľa.

Minimálnym efektom by to bolo prejavené v identifikácii cenových dravcov, ktorí nútia partnerov klesať s cenami na hranicu rentability. Podnikateľ by tak mal varovný signál, že by mal cenotvorbe s daným partnerom venovať zvýšenú pozornosť.

5.17 Mentoring podnikateľov v druhej šanci

Cennou a často nenahraditeľnou vlastnosťou podnikateľa, hoci aj po krachu, býva jeho skúsenosť. Veľká časť upadajúcich podnikateľov patrí medzi tých, ktorí vo svojom obore pracujú roky, poznajú nielen špecifiká daného druhu činnosti, ale aj podnikateľského procesu. Koniec koncov, aj samotný fakt, že prešli insolvenčným procesom, dokáže byť výhodou. Skúsenosť s procesom, ktorého sa všetci boja je unikátna. V prípade zvládnutého insolvenčného procesu navyše podnikateľ pozná mnoho z prvkov patriacich ku krízovému manažmentu.

Po vzore niektorých zahraničných príkladov navrhujeme zavedenie možnosti mentoringu podnikateľa v druhej šanci. Ak pretrvá súčasne platná diskvalifikácia podnikateľa, ktorá mu po krachu isté obdobie zakazuje vyvíjať podnikateľskú činnosť, mohol by prostredníctvom mentorských zmlúv radiť začínajúcim podnikateľom, alebo štátnym inštitúciám zameraným na podporu podnikateľského prostredia. Z hľadiska podnikateľa v druhej šanci má daná osoba možnosť prilepiť si v spravidla neľahkej osobnej situácii, ostať v podnikateľskom prostredí, kde získava motiváciu pre nový štart. Zároveň získava nové informácie z vízií začínajúceho podnikateľa, ktorý ho takto obohatí a ukáže mu možné vylepšenia jeho plánov na druhú šancu.

Opačný transfer informácií zas obohacuje začínajúceho podnikateľa, ktorý získava prístup k nenahraditeľným informáciám. Nemusí sa učiť na vlastných chybách, ale zvláda jednotlivé oblasti podnikania s pomocou osoby, ktorá si danou oblasťou prešla rýchlejšie a jednoduchšie. Mentoring skúseného partnera taktiež prináša jedinečné informácie o tom, ako sa môže podnikateľ dostať do problémov. Bez toho, aby sa popálil tak vie dopredu rozoznať čoho sa má vyvarovať a eliminuje riziká.

Pri systematickom zapájaní podnikateľov v druhej šanci ako mentorov má štát možnosť využívať ich skúsenosti a know-how, získavať pridanú hodnotu a ľudský kapitál. Ďalším blahodárnym efektom je samotný fakt, že sa podnikateľ po krachu nezaradí medzi občanov závislých na sociálnom systéme.

5.18 Rekvalifikácia aj medzi podnikateľmi

Navrhujeme, aby sa v širšej miere využíval systém rekvalifikácie podnikateľov po krachu. V súčasnosti existuje široká škála možných rekvalifikačných kurzov pre dlhodobo nezamestnané fyzické osoby. Podnikateľ, hlavne ak prechádza krachom, alebo je tesne po ňom, však možnosť takejto rekvalifikácie zvyčajne nemá. Štát by mal preto ponúkať možnosť rekvalifikácie aj podnikateľom v druhej šanci. Ich podnikavosť a skúsenosti sa tak môžu uplatniť v oboroch, ktoré to potrebujú a po ktorých je dopyt. Rekvalifikácia navyše často odstráni prípadné nedostatky v informovanosti podnikateľa, ktorý prešiel úpadkom. Nezanedbateľná časť krachov totiž nesúvisí s kvalitami podnikateľa, ale s tým, že si pre svoje aktivity vybrali nesprávny obor.

5.19 Likvidácia podniku z dôvodu neúmyselného bankrotu do jedného roka

Racionalizácia štátneho prístupu k bankrotom a náprava rozlišovacích schopností verejných inštitúcií medzi poctivými a nepoctivými bankrotmi je základom pre ďalšie nadväzujúce opatrenia. Medzi takýmito nadväzujúcimi opatreniami by nemalo chýbať predovšetkým skrátenie dĺžky a zjednodušenie dostupnosti likvidácie podniku. Tie sú v súčasnosti podľa podnikateľských asociácií ešte stále príliš dlhé a komplikované. Ako opatrenie pre nápravu tejto situácie preto navrhujeme predpísať povinne absolvované kroky, ktoré bude nutné podstúpiť v prípade, že sa podnikateľ dobrovoľne rozhodne pre túto formu vysporiadania úpadkového podniku. Bolo by zároveň vhodné zjednodušiť likvidáciu podnikov poctivých podnikateľov, zbankrotovaných neúmyselne, vplyvom niektorého z externých faktorov.

Likvidácia v súčasnosti prichádza do úvahy len v prípade, ak podnikateľ dokáže veriteľskú stranu uspokojiť stopercentne. Navrhujeme tento princíp prehodnotiť a v prípade neúmyselných bankrotov zväziť stimulačné faktory štátu v podobe odpustenia časti dlhu voči štátu, či prenosu časti dlhu na novo vzniknutý subjekt podnikateľa v druhej šanci bez toho, aby bol štart nového podniku limitovaný diskvalifikáciou na trhu.

Prípadný prenos pohľadávky na nový podnik podnikateľa v druhej šanci by mohol podliehať jednoduchej dohode o budúcom splatení medzi dlžníkom a veriteľom. Systém sankčných úľav a zrušenia diskvalifikácie po neúmyselnom bankrote by mohol byť v zákone ustanovený automaticky a systémovo, hlavne z titulu skrátenia času a zlacnenia pracovnej sily, ktorá by musela byť v prípade individuálneho posudzovania drahšia a s vynaloženým dlhším časom. Likvidácia v ideálnom prípade trvá šesť a viac mesiacov a končí výmazom podnikateľa z obchodného registra. Ak ide o jednoduchú likvidáciu, náklady likvidujúceho subjektu sa pohybujú v objeme 5-tisíc eur.

Najvýraznejšou prekážkou podnikateľov zaujímajúcich sa o likvidáciu sú bariéry v podobe podmienok, ktoré musia splniť. V prípade neúmyselných bankrotov poctivých podnikateľov by mali byť tieto podmienky miernejšie. Bolo by tiež vhodné hľadať cesty k zníženiu poplatkov potrebných na likvidáciu. V rámci zjednodušenia celého procesu by ďalej prospelo aj skrátenie lehôt pri likvidácii, hoc z časového hľadiska nie sú najvážnejším problémom. Podnikateľskému prostrediu by však prospelo aj takéto opatrenie.

5.20 Priniesť ochranu pred šikanujúcimi konkurznými návrhmi

Aj na Slovensku patrí medzi problémy konkurzného práva príliš jednoduché a voľné pole pre takzvané šikanózne konkurzné návrhy. Ide o veriteľské insolvenčné návrhy, ktorých cieľom je poškodiť navrhovaného úpadcu a vyvolať v jeho podniku nezvratné škody. V čase, kedy je podnik na hrane krachu a síce zvláda uhrádzať svoje záväzky, ale prišiel o zásoby, stačí jeden významnejší konkurzný návrh k tomu, aby to podnikateľa v tejto situácii položilo do kolien. Pri vyhlásení konkurzného konania je totiž obmedzený jeho prístup k niektorým zo základných úkonov potrebných pre zdravé fungovanie bežného podnikateľského života. Samotný insolvenčný návrh navyše poškodí meno firmy a vedie k zneisteniu prípadných ďalších veriteľov, u ktorých vznikne obava, či podnikateľ svoju situáciu zvláda.

Šikanózne insolvenčné návrhy sú zneužívané takzvanou konkurznou mafiou, ale aj obchodnou konkurenciou. Bolo by z princípu správne takéto konkurzné návrhy trestať. Bolo by teda správne zakazovať subjektom, ktoré podávajú opakovane konkurzné návrhy, ktoré sú časom súdmi zamietnuté, tieto konkurzné návrhy podávať v pozícii hlavného navrhovateľa. Za úvahu stojí aj citlivý sankčný mechanizmus.

5.21 Zavedenie možnosti odkladu daňovej povinnosti

Medzi opatreniami, ktoré by mohli priniesť poctivým podnikateľom viac priestoru a času na splácanie svojich podlžností, by mohol figurovať aj inštitút odloženia dane. Po vzore úspešného opatrenia švédskych daňových prázdnin by možnosť odkladu plnenia daňovej povinnosti podnikateľovi na hrane krachu iste pomohla. Peniaze by mohol prioritne použiť na vyrovnanie s veriteľmi, ktorí by mu po oddlžení pomohli zase sa postaviť na nohy a produkovať zisky. Dane by boli následne splatené po ozdravení.

Aby nedošlo k zneužívaniu tohto mechanizmu, firma by musela preukázať, že ide o poctivý subjekt a do problémov sa dostala bez vlastného nečestného zámeru. Okrem toho by musela preukázať vlastnú proaktívnu snahu o vyriešenie dlhovej situácie, komunikáciu s veriteľmi, manažment finančných tokov a pokusy o reorganizáciu.

5.22 Šanca účasti vo verejnom obstarávaní pre podniky v reštrukturalizácii

Ak je podnikateľ na Slovensku v reštrukturalizácii, konkurze, alebo likvidácii, nesmie sa zúčastniť verejných obstarávaní²⁷. Táto podmienka platí bez ohľadu na to, či ide o konkurz poctivého, alebo nepoctivého podnikateľa. Nehľadá sa na ani na to, aká vážna je situácia podniku a nerozlišuje sa medzi reštrukturalizáciou a fatálnejším problémom.

Po vzore úspešných príkladov agentúry druhej šance z viacerých krajín EÚ by stálo za úvahu, či by nebolo vhodné oslobodiť od tejto diskvalifikácie podniky v reštrukturalizácii. Súdne povolenie reštrukturalizácie totiž znamená presvedčivý plán ozdravenia a aktívnu komunikáciu s veriteľmi. Ide teda o dôveryhodný subjekt, ktorý by nemal prísť o šancu získať atraktívnu verejnú zákazku, ktorá mu koniec koncov môže pomôcť rýchlejšie vyriešiť si svoje ekonomické problémy.

²⁷ EVO. Podmienky účasti vo verejnom obstarávaní v Slovenskej republike. Dostupné na: [https://evo.gov.sk/evo/tender/674_5520_20170807.nsf/stdDocs/B332D9E972C97259C1258175003F9508/\\$file/Podmienky_ucasti_vo_verejnom_obstaravani.pdf](https://evo.gov.sk/evo/tender/674_5520_20170807.nsf/stdDocs/B332D9E972C97259C1258175003F9508/$file/Podmienky_ucasti_vo_verejnom_obstaravani.pdf)

Záver

Podnikanie vytvára hodnoty, na ktorých stojí naše hospodárske a politické zriadenie. Produkuje kapitál, pridáva hodnotu, pracovné miesta, kultivuje spoločnosť a napokon pomáha štátu naplňovať princípy sociálnych istôt. Preto by podnikatelia mali byť v centre záujmu štátnych politik. Platí totiž, že keď sa darí podnikateľskému prostrediu, prosperuje aj hospodárstvo a spoločnosť ako celok. Tento partnerský vzťah sa však, žiaľ, nie vždy prenáša aj do prístupu legislatívy, úradov, či podmienok pre podnikanie na slovenskom trhu. Vo zvýšenej miere sa táto disproporcia prejavuje aj pri druhej šanci.

Pod pojmom druhej šance myslí spoločná iniciatíva členských štátov Európskej únie predovšetkým zmenu chápania bankrotu ako definitívneho konca podnikania. Prílišné dlhové zaťaženie, nečakaný výpadok odbytu, či iný faktor dokáže postaviť podnikateľa do polohy, kedy nezvláda platiť vlastné záväzky a stojí pred otázkou, či sa pokúšať v podnikaní pokračovať pod veľkým tlakom, alebo ho radšej urýchlene, alebo postupne umŕtviť. Členské štáty Európskej únie, vrátane Slovenska, majú identifikovať nedostatky a vytvoriť nástroje pre zlepšenie lepšie uplatňovanie princípu druhej šance v národnej legislatíve.

Ako však ukázala táto analýza na základe štúdie podnikateľských štatistík, skúseností z podnikateľského prostredia a súčasných znení zákonov, Slovenská republika má pri uchopení a zavedení druhej šance do zákonných noriem významné nedostatky. Niektoré z nich, ako napríklad prílišná dĺžka insolvenčných konaní, či neprístupnosť ozdravovacích procedúr pre niektoré typy podnikov, predstavujú systémové pochybenia, ktoré si vyžadujú rozsiahlejšie legislatívne zásahy. Iné, ako napríklad zrovnoprávnenie niektorých podmienok fyzických osôb s podmienkami právnických osôb by si však vystačili s jednoduchým a celkom rýchlym legislatívnym zásahom.

Ďalšia skupina identifikovaných bariér druhej šance zas patrí k principiálnym a čiastočne ideovým pochybeniam. Ich odstránenie sa zaobíde bez legislatívnych zmien, či zmien štruktúry poradenského aparátu. Vystačia si so zmenou charakteru práce už existujúcich inštitúcií. Súčasťou analýzy je aj súbor konkrétnych návrhov pre zlepšenie situácie podnikateľov v problémoch na Slovensku. Navrhované opatrenia sú jasnými a priamymi nástrojmi, ako narovnať súčasnú absenciu princípu druhej šance v legislatíve a podnikateľskom prostredí všeobecne.

Principiálnu zmenu by mali priniesť hlavne tie opatrenia, ktoré sa týkajú zmeny prístupu štátnych inštitúcií k podnikateľom približujúcim sa bankrotovej situácii. Po vzore príkladov úspešných opatrení zo zahraničia je kľúčové neprístupovať k bankrotujúcemu podniku ako k problému, ale ako k príležitosti. Odbúraním zbytočných byrokratických bariér, zdĺhavých konaní úradov a nerovností v prístupe k jednotlivým podnikateľom sa Slovensko dokáže zaradiť medzi krajiny, kde je druhá šanca novou a zdravou možnosťou ako podnikateľské prostredie poučením z chýb zdokonaľiť, transformovať a kultivovať.

Zoznam zdrojov

1. Biztweet. 2014. DMK v Dubnici končí konkurzom. Majitelia namietajú súdne rozhodnutia. Dostupné na: <https://biztweet.eu/article/280-dmk-v-dubnici-konci-konkurzom-majitelia-namietaju-sudne-rozhodnutia>
2. Biztweet. 2015. Hoffman s Prieložným údajne falšovali výsledky Slovakia Steel Mills. Dostupné na: <https://biztweet.eu/article/546?hoffmann-s-prieloznym-udajne-falsovali-vysledky-slovakia-steel-mills-chystali-vraj-podvod=>
3. Biztweet. 2016. Poór sklárne v Poltári neplánuje, o dotácii však mlčí. Dostupné na: <https://biztweet.eu/article/1223-poor-sklarne-v-poltari-neplanuje-o-dotacii-vsak-mlci>
4. Businesseurope. 2017. Preventive restructuring and second chance for entrepreneurs: what's in it for SMEs? Dostupné na: https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/other_docs/2017-02-28_preventive_restructuring_and_second_chance_for_entrepreneurs_report_final.pdf
5. Commission of the European Communities. 2007. Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy.
6. Euractiv. 2011. How many bankrupt companies get a second chance? Dostupné na: <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/how-many-bankrupt-companies-get-a-second-chance/>
7. Eurofound. 2017. Latvia: Rescue procedures in insolvency. Dostupné na: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/erm/legislation/latvia-rescue-procedures-in-insolvency>
8. European Commission. 2007. Small Business Act - Database of good practices. Dostupné na: https://webgate.ec.europa.eu/good_practice/sba/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=512&
9. European Commission. 2011. A second chance for entrepreneurs. Dostupné na: <http://ec.europa.eu/docsroom/documents/10451/attachments/1/translations/en/renditions/native>
10. European Commission. 2011. Review of the "Small Business Act" for Europe. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0078:FIN:en:PDF>
11. European Commission. 2011. Small Business Act. Dostupné na: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en
12. European Commission. 2013. Entrepreneurship 2020 Action Plan. Dostupné na: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/action-plan_en

13. European Commision. 2015. Results of the public consultation on the TOP10 most burdensome legislative acts for SMEs. Dostupné na:
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10036/attachments/1/translations>
14. EVO. Podmienky účasti vo verejnom obstarávaní v Slovenskej republike. Dostupné na:
[https://evo.gov.sk/evo/tender/674_5520_20170807.nsf/std docs/B332D9E972C97259C1258175003F9508/\\$file/Podmienky_ucasti_vo_verejnom_obstaravani.pdf](https://evo.gov.sk/evo/tender/674_5520_20170807.nsf/std docs/B332D9E972C97259C1258175003F9508/$file/Podmienky_ucasti_vo_verejnom_obstaravani.pdf)
15. Government Offices of Sweden. 2015. Swedish Agency for Economic and Regional Growth. Dostupné na: <https://www.government.se/government-agencies/swedish-agency-for-economic-and-regional-growth/>
16. Her Majesty's Government. 2017. VAT registration thresholds. Dostupné na:
<https://www.gov.uk/vat-registration-thresholds>
17. Intrum. 2018. European Payment Report. Dostupné na: <https://www.intrum.com>
18. Lexgo. 2009. New Belgian Legislation - Continuity of Enterprises Act. Dostupné na:
<https://www.lexgo.be/en/papers/commercial-company-law/insolvency-and-restructuring/new-belgian-legislation-continuity-of-enterprises-act,54871.html>
19. Lisbob. 2018. How to start a business in one hour in Portugal, step by step. Dostupné na: <https://www.lisbob.net/en/blog/entrepreneur-how-to-create-start-business-company-one-1-hour-portugal>
20. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2005. Vyhláška č. 665/2005 Z. z., ktorou sa vykonávajú niektoré ustanovenia zákona č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii a o zmene a doplnení niektorých zákonov
21. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2011. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2010. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2010.pdf
22. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2012. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2011. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2011.pdf
23. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2013. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2012. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2012.pdf
24. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2014. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2013. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Konkurzy/Statistika_OS_2013.pdf

25. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2015. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2014. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2014.pdf

26. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2016. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2015. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2015.pdf

27. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2017. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2016. Dostupné na:
https://www.justice.gov.sk/Dokumenty/Statistiky_konkurzne%20konania/Statistika_OS_2016.pdf

28. Ministerstvo spravodlivosti SR. 2018. Vybavovanie agendy konkurzného konania v roku 2017. Dostupné na:
<https://www.justice.gov.sk/SiteAssets/Stranky/Informacie/Statistika-konkurznych-konani-OS/Vybavovanie%20agendy%20konkurzného%20konania%20v%20roku%202017.pdf>

29. Register úpadcov Ministerstva spravodlivosti SR. Dostupné na: <https://ru.justice.sk/>

30. Riigi Teataja. 2014. Reorganisation Act. Dostupné na:
<https://www.riigiteataja.ee/en/eli/510072014027/consolide>

31. TASR. 2015. Zlievareň Railway Casted Components sa dostala do konkurzu. Dostupné na: <https://www.teraz.sk/ekonomika/railway-casted-components-konkurz/171443-clanok.html>

32. The World Bank. 2019. Doing Business 2019. Dostupné na:
<http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019>

33. Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii v znení neskorších predpisov

34. Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov

35. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov

36. ZMPS. Prieskum potrieb mladých podnikateľov a prekážok v ich podnikaní. Dostupné na: https://zmps.sk/others/downloads/6717208519_2011-pieskum.pdf

Príloha: Anketa k problematike druhej šance

Odpovedá Andrej Leontiev, partner TaylorWessing e/n/w/c advokáti

Čo sú najčastejšie problémy, pre ktoré spoločnosti zvažujú vyhlásenie bankrotu?

Hlavným ekonomickým dôvodom pre vyhlásenie bankrotu býva nechopnosť dlhodobo splácať záväzky, takzvaná insolvenca, alebo viac záväzkov ako majetku, teda predĺženie. Dôvody, prečo sa podnikatelia dostanú do niektorej z uvedených situácií sú rôzne – od nesprávnych obchodných rozhodnutí, cez neodborné až podvodné konanie manažmentu, ťažkosti ich dodávateľov alebo odberateľov, problémy v rámci holdingu, až po stagnáciu priemyselného odvetvia alebo celkovú recesiu.

Ako často podnikatelia narážajú na problémy s dodržiavaním splatností svojich partnerov?

Uvedený problém je relatívne častý najmä v situácii, keď podnikateľ nemá takú obchodnú silu, aby si včasnú úhradu svojich pohľadávok primerane zabezpečil – zálohou, výhradou vlastníckeho práva, bankovou garancia a podobne.

Stáva sa často, že to vedie k druhotnej platobnej neschopnosti?

Pochopiteľne, ak podnikateľovi dlžia jeho odberatelia, stojí pred dilemou, komu zaplatí prvému, alebo aspoň čiastočne. Vzhľadom na trestnoprávne riziká podnikateľ uprednostní verejné inštitúcie, teda dane a odvody. Až druhí v rade sú dodávatelia, ktorí pokiaľ nemajú osobitne zabezpečené svoje pohľadávky, sú odkázaní na dlhé súdne a exekučné konanie.

Ako dlho trvá dokiaľ sa z druhotnej platobnej neschopnosti stane hrozba návrhu na konkurz zo strany veriteľov?

Je to veľmi individuálne. Pokiaľ dlžník korektne komunikuje s veriteľmi, dohodne s nimi splátkový kalendár a tento aj plní, môže sa veriteľskému konkurzu relatívne dlho vyhýbať.

Aké prekážky podnikateľa od vyhlásenia bankrotu odrádzajú?

Podnikateľ stráca momentom vyhlásenia konkurzu faktickú operatívnu kontrolu nad svojim podnikom. Rovnako v konkurze platí, že pohľadávky podnikateľa alebo jeho spoločníkov a spriaznených osôb sa uspokojujú ako posledné, čo v praxi znamená, že na ich uspokojenie nezostanú žiadne prostriedky.

Pokúšajú sa podnikatelia behom procesu insolvencie rozbiehať nové aktivity?

Ako som uviedol, počas konkurzného konania pôvodný manažment a ani spoločníci fakticky neriadia podnik, a preto nerozhodujú ani o nových podnikateľských aktivitách. V určitých prípadoch je možné, aby správca počas prevádzkovania podniku v konkurze robil niektoré podnikateľské rozhodnutia smerujúce k spusteniu nových aktivít, ak tieto zhodnocujú podnik pred jeho speňažením.

Poznačí neúspech firmy ich sebavedomie a odhodlanie pokúšať sa o nový projekt?

Konkurz je do určitej miery „očistný proces“, ktorého výsledkom je hromadné, aj keď len čiastočne rovnomerné uspokojenie veriteľov. Pokiaľ nejde o prípady, kde sa podnikateľ snažil

konkurzný proces nepoctivými praktikami mariť, reputačné škody pre podnikateľa sú relatívne malé.

Čo sú najčastejšie príčiny plánu nechať firmu zlikvidovať?

Likvidácia je odlišná od konkurzu. Likvidácia zjednodušene prichádza do úvahy iba pokiaľ podnikateľ vie uspokojiť svojich dlžníkov v plnom rozsahu – na rozdiel od čiastočného uspokojenia v konkurze. Likvidácia preto najčastejšie prichádza do úvahy, keď podnikateľ nemá záujem ďalej prevádzkovať podnik, prípadne podnik už nie je dostatočne ziskový, prišiel o kľúčového zákazníka a podobne.

Ako dlho likvidácia v priemere trvá a ako je finančne náročná?

Likvidácia je riadený proces predaja všetkých aktív a úhrady všetkých záväzkov. V ideálnom prípade trvá 6 a viac mesiacov a končí výmazom podnikateľa z obchodného registra. Ak ide o jednoduchú likvidáciu, kde likvidátorom je spoločník alebo konateľ – ktorí sú bez nároku na osobitnú odmenu – náklady na právnicka a daňového poradcu či účtovníka sa pohybujú okolo 5-tisíc eur.

V akom čase je možné zbaviť sa dlhov pochádzajúcich z insolventie?

Tu je rozdiel medzi konkurzom a reštrukturalizáciou. Ukončením konkurzu zaniknú aj dlhy podnikateľa. Schválením reštrukturalizačného plánu začína bežať niekoľkoročné obdobie, kde podnikateľ spláca záväzky podľa reštrukturalizačného plánu.

Odpovedá Peter Serina, výkonný riaditeľ Podnikateľskej aliancie Slovenska

Čo sú najčastejšie problémy, pre ktoré spoločnosti zvažujú vyhlásenie bankrotu?

Druhotná platobná neschopnosť, ak opomeniem úmyselné podvodné bankroty.

Ako často podnikatelia narážajú na problémy s dodržiavaním splatností svojich partnerov?

Neplatičov je zhruba tretina partnerov, tretina má smolu na svojich neseriózných partnerov a tretina je seriózna a zaplatí po výzve, či dohode. Ak podnikateľ dostatočne rieši prevenciu právnymi a faktickými nástrojmi a vyberá si, s kým vstúpi do obchodného vzťahu, vie toto riziko výrazne eliminovať.

Stáva sa často, že to vedie k druhej platobnej neschopnosti?

Veľmi pravidelne, najmä ak sa podnikateľ nechá zlákať vidinou vysokého obratu, ktorý značne prevyšuje jeho bilanciu, tam ho vie jeden nevydarený obchod potopiť.

Ako dlho trvá dokiaľ sa z druhej platobnej neschopnosti stane hrozba návrhu na konkurz zo strany veriteľov?

Pridlho, na Slovensku sa podávajú zásadne návrhy až keď je neskoro. Jedinou výnimkou sú banky, tie si strážia svoje záujmy relatívne dobre, možno občas až príliš aktívne. Nechcú niesť takmer žiadne riziko.

Aké prekážky podnikateľa od vyhlásenia bankrotu odrádzajú?

Nechápu, že bankrot je normálna vec. Neznamená tragédiu. Ani spoločnosť to nechápe. Na druhej strane je konkurzný proces nenormálne zdĺhavý a komplikovaný.

Pokúšajú sa podnikatelia behom procesu insolvenčie spúšťať nové aktivity?

Podvodníci bežne, podnikatelia v minulosti aj súčasnosti len výnimočne.

Čo sú najčastejšie príčiny plánu nechať firmu zlikvidovať?

Najčastejšie ich k tomu dotlačia veritelia, platobná neschopnosť a exekúcie. Málokedy to urobia sami a plánovane, ak ide o konkurz. Ak ide o likvidáciu, často sú za tým špekulácie pre exekúcie, či veriteľov v snahe zbaviť sa firmy. To bolo hlavne v minulosti. Dnes sa už snažia firmu zlikvidovať, aby nemali záťaž z minulosti aj plánovane.

Ako dlho likvidácia v priemere trvá a ako je finančne náročná?

Likvidácia trvá minimálne 12 mesiacov, pričom náklady sú od 200 eur vyššie.

Odpovedá Hospodárska komora ČR

Čo sú najčastejšie problémy, pre ktoré spoločnosti zvažujú vyhlásenie bankrotu?

Najčastejšou príčinou je platobná neschopnosť splniť záväzky. Problémy s dodržiavaním splatnosti faktúr sú časté, objavujú sa aj v časoch konjunktúry, ale pochopiteľne viac zosilňujú pri recesii.

Ako často podnikatelia narážajú na problémy s dodržiavaním splatnosti svojich partnerov?

Využívanie najvzdialenejších termínov býva súčasťou bežného riadenia peňažných tokov. To je však potrebné odlišiť od nedodržaní splatnosti, čo sa čas od času deje, najmä pri závislosti na jednom partnerovi, ktorý prestane platiť. V krízových obdobiach sa druhotná platobná neschopnosť niekedy dotýka celého odvetvia, napríklad stavebníctva.

Aké prekážky podnikateľa od vyhlásenia bankrotu odrádzajú?

Podnikatelia sa väčšinou bránia vyhláseniu konkurzu až do poslednej chvíle. Nepovažujú ho za „svoje“ riešenie problémov. Mnohí z nich v čase hroziaceho úpadku vyvádzajú z firmy majetok a nechávajú vstúpiť do konkurzu len prázdnu schránku. Z praktického konania tak možno usudzovať, že vyvádzanie majetku pred konkurzom považujú podnikatelia za ekonomicky výhodné.

Ako dlho trvá najmenej a aké sú rekordy v najdlhších insolvenčných konaniach?

Najkratšia doba trvania konkurzných konaní sa pohybuje v rade mesiacov. Dôvodom je, že vo firme nie je žiaden majetok, a preto súd konkurz zruší. Rekordy v dĺžke trvania sa pohybuju nad 20 rokov, a to preto, že prebiehajú súdne spory o majetok.

Pokúšajú sa podnikatelia v platobnej neschopnosti o nové projekty?

Áno, je úplne bežné, že podnikatelia v priebehu insolvenčného konania zahajujú nové vedľajšie aktivity.

Poznačí neúspech firmy ich sebavedomie a odhodlanie pokúsiť sa o nový projekt?

V českom prostredí zatiaľ nie sú insolvencie a úpadok primárne vnímané ako nová šanca k ďalšiemu, úspešnému podniku. Často bývajú vnímané – okolím i samotným podnikateľom – ako zlyhanie podnikateľa. Neúspech firmy tak máva vplyv aj na sebavedomie poctivých podnikateľov, z ktorých časť podnikanie do budúcnosti vzdá. Pre nepoctivých podnikateľov však nebýva insolvenčné konanie zábranou a podnikajú ďalej.

Ako dlho trvá likvidácia a ako je finančne náročná?

Priemerná doba trvania konkurzných konaní firiem sa v Česku pohybuje okolo tri a pol roka. Dĺžka insolvenčného konania fyzických osôb podnikateľov sa pohybuje okolo troch rokov. Náklady na insolvenčné konanie činia zhruba tretinu z hodnoty speňaženého majetku firiem.

V akom čase je možné zbaviť sa dlhov pochádzajúcich z platobnej neschopnosti?

Lehota zbavenia sa dlhu zodpovedá u firiem lehote trvania insolvenčného konania – teda zhruba tri a pol roka. U podnikajúcich fyzických osôb po prebehnutí konkurzu dlhy nezanikajú, potom prichádza do úvahy päťročný cyklus oddĺženia.

Aké kroky pre druhú šancu robí štát?

V Česku bola nedávno prijatá nová právna úprava významne zmierňujúca podmienky oddlženia fyzických osôb.

Kde kladie štát najvýraznejšie bariéry pre ich druhý štart?

Štát nekladie výrazné bariéry. V zákone o obchodných korporáciách je síce ustanovenie zakazujúce dlžníkom byť členmi volených orgánov právnickej osoby, avšak tento zákaz možno prelomiť súhlasom toho, kto konajúceho menuje.

Motivuje ich nejako, aby to s podnikaním skúsil zase?

Český štát nevytvára špeciálne motivačné programy pre podnikateľov, ktorí prešli insolvenčným konaním.