

# Počet konkurzov a reštrukturalizácií na Slovensku naďalej rastie

Author: Bc. Peter Makovický | Published: 14.07.2010

## Čo všetko oficiálne štatisticky neobsahujú

Špecifikom týchto štatistík je, že nezahŕňajú v sebe takzvané „skryté úpadky“. Ide o firmy, ktoré boli prepísané na „biele kone“ (v praxi sa oficiálne používa termín krízový manažér), ktoré prestali vykonávať svoju činnosť, ktoré boli vymazané ex offo (z úradnej moci) alebo zanikli iným neštandardným spôsobom.

Firmy prepísané na krízových manažérov majú spoločné znaky najmä v tom, že je takmer nemožné doručiť im akúkoľvek písomnosť, zároveň zmenili názov, sídlo, spoločníka a konateľa a pôvodná spoločnosť bola extrémne zadlžená. Ešte horšie sú firmy, ktoré navonok stále existujú, podávajú daňové priznania, preberajú poštu, reálne však nevykonávajú žiadnu činnosť a každú štatistiku obídu.

Firmy vymazané ex offo sú spoločnosti vymazané z obchodného registra z dôvodu, že nespĺňali zákonné náležitosti na ich fungovanie. Napríklad spoločnosť sa nezdržiava na mieste svojho sídla, nedodáva do zbierky listín účtovnú závierku alebo nemá štatutárny orgán. Prakticky to znamená, že ak o konkurz požiadalo v prvom kvartáli 2010 až 128 spoločností, možno predpokladať, že iným ako štandardným spôsobom ich v tomto období skončil rovnaký počet. Žiaľ, presná štatistika sa v tomto viest' nedá a exaktné čísla neexistujú.

## Konania v dôsledku insolventie pribúdajú

Vývoj v druhej polovici roka 2010 nie je však o nič optimistickejší. Vlani „kraloval“ v počte konkurzov košický kraj, v tesnom závесе s prešovským. V tomto roku nemožno očakávať, že by to bolo inak. Keďže konkurzy majú rastúcu tendenciu, dá sa predpokladať, že v roku 2010 skončí týmto spôsobom až 500 subjektov. V drvivej väčšine ide o spoločnosti s ručením obmedzeným, ale konkurz sa nevyhýba ani tým veľkým. V tomto roku zatiaľ najvýznamnejšie insolvenčné konania postihli Strojsmalt Nové mesto nad Váhom a.s., VINICA a.s., Kovod recykling s.r.o. či bratislavského developera Vienna Gate s.r.o.

Stúpajúcu tendenciu majú aj reštrukturalizácie, kde sa podľa niektorých odhadov nedá vylúčiť, že oproti minulému obdobiu zaznamenajú nárast až o 500 percent! Samozrejme, najlepšie by bolo, keby sa ukázali ako mylné. Prognózy, žiaľ, určite nemôžu byť pozitívne, takže prílišný optimizmus by nebol namieste. Situácia by sa však mala pomaly stabilizovať a mierne zlepšenie by sme mohli pocítiť už v priebehu roka 2011.

Nedá tiež nespomenúť, že kým v zahraničí sa výt'ážok pre veriteľov z reštrukturalizačného konania bežne pohybuje na úrovni cez 50 percent, na Slovensku toto percento málokedy prekročí dvojciferné číslo a aj to je otázne, či vôbec príde nejaká úhrada od dlžníka v reštrukturalizácii. Reštrukturalizáciu slovenskí podnikatelia stále neberú ako možnosť ozdraviť svoju spoločnosť, znovu naštartovať jej likviditu a stratené obchody, ale zostávajú vo viere, že to zvládnu sami. Výsledkom je, že do reštrukturalizácií idú firmy príliš neskoro a veľmi často o mesiac či dva vstúpia do konkurzu.

## Čas hrá proti veriteľovi - treba dbať na rýchlosť

Najpostihnutejšie oblasti zostávajú naďalej doprava a na ňu napojení subdodávatelia, hutnícky priemysel a najmä stavebníctvo a naň naviazané firmy subdodávateľského charakteru. V tomto odvetví je dnes

najťažšia vymožitelnosť pohľadávok. Mimosúdne inkaso tu v prvom kvartáli dosahovalo vymožitelnosť len na úrovni do 40 percent.

Na vysoký nárast pohľadávok a zhoršujúcu sa situáciu v stavebníctve niektoré spoločnosti promptne zareagovali. Napríklad exekučná s.r.o. odporučila klientom preventívne kroky vo forme zabezpečenia pohľadávky už pri jej vzniku, a to kvalitnou zmluvou obsahujúcou rozhodcovskú doložku stáleho rozhodcovského súdu, s ktorým spolupracuje niekoľko rokov. Takisto zefektívnila tok pohľadávok a výsledkom bolo, že v druhom kvartáli dosiahla pre klientov priemernú vymožitelnosť na úrovni cez 70 percent.

Klienti si však musia uvedomiť, že čas hrá proti nim. Preto treba dbať na rýchlosť. Čím staršia pohľadávka, tým podstatne klesá jej vymožitelnosť. Štatistiky ohľadom času po splatnosti a šancou na vymoženie sú jasné: 30 dní - 96 %, 90 dní - 82 %, 180 dní - 41 %, 360 dní - 27 %.

### **Každú zmluvu by mal zhotoviť skúsený právnik**

Špeciálne v oblasti stavebníctva si treba dať záležať na tom, aby boli všetky podklady perfektne pripravené, pretože pohľadávka sa jednoducho môže zmeniť na nekonečný príbeh. Ako to zabezpečiť? V prvom rade výbornou zmluvou. Či ide o dodávku tovaru, v tom prípade Kúpnu zmluvou, alebo o realizáciu stavby, vtedy Zmluvou o dielo. Predstava, že si firma sama napíše vynikajúcu zmluvu, je absurdná. V týchto časoch by mal každú jednu zmluvu pripravovať právnik so skúsenosťami v odbore a dobrým know how. Nie je nič neobvyklé, keď klient navštívi advokáta, vypýta si jeho referencie, alebo sa spýta na jeho skúsenosti v oblasti vymáhania pohľadávok.

Samozrejmosťou by mali byť presné objednávky, faktúry a dodacie listy. Odporúča sa tiež venovať osobitnú kontrolu a pozornosť preberacím protokolom, ako aj v nich uvedeným závadám. Pokiaľ obsahuje prvý preberací protokol závady, po ich odstránení by mal byť ďalší preberací protokol bez závad alebo aspoň s priloženým záznamom o ich odstránení. Rovnako ak je zhotoviteľ z akéhokoľvek dôvodu v omeškaní s odovzdaním stavby či diela, osvedčilo sa dohodnúť s objednávateľom na novom termíne, a to vždy len písomnou formou.

Spôsob ako predísť problémom je aj preverenie si obchodného partnera. Na Slovensku existuje množstvo databáz, pričom cena za takéto preverenie sa pohybuje v rozmedzí od 20 do 100 eur - podľa poskytovateľa. Informácie tohto druhu už stihli množstvu klientov ušetriť státisíce eur.

*Autor je konateľom spoločnosti exekučná s.r.o.*

---

14.07.2010 10:02, Bc. Peter Makovický