

Kvalitná zmluva - predpoklad úspešného vymáhania pohľadávky



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 14.09.2009

Poskytnúť praktické rady, čo môže veriteľ voči dlžníkovi v prípade jeho platobnej neschopnosti alebo nevôle v medziach zákona uplatniť - taký bol motív konania diskusného stretnutia Zabezpečenie a vymáhanie pohľadávok, ktoré 10. 9. 2009 v bratislavskom Hoteli Premium po letnej pauze nadviazalo na tradičné akcie internetového časopisu Stavebné fórum.sk.

Vystúpenia aktívnych rečníkov reflektovali vysoko aktuálnu potrebu poznať formy a spôsoby zabezpečenia, súdneho aj mimosúdneho vymáhania a napokon poistenia pohľadávok. V priebehu celej diskusie preukazoval vzácnu schopnosť usmerňovať ju nielen moderátorskými vstupmi, ale najmä vysokou profesionálnou erudíciou a hlbokou znalosťou danej problematiky Martin Mendel (Salans Europe LLP).

Právo jedna vec, reálny život druhá

„Účelom zabezpečovacích inštitútov je vyvinúť tlak na dlžníka v procese vymáhania,“ povedala na úvod prezentácie Zuzana Chudáčková (bnt - Sovova Chudáčková & Partner). Medzi ne zaradila prístupenie k záväzku alebo jeho uznanie vo forme notárskej zápisnice. Ako príklad vecných zabezpečovacích prostriedkov uviedla záložné právo ku konkrétnej nehnuteľnosti (najlepšie bonitnej), hnutelności alebo k obchodnému podielu. Zdôraznila, že náklady na jeho zriadenie sú oproti istinám oveľa menšie, treba však rozlišovať dve samostatné zložky - istinu a príslušenstvo. Napríklad banky nerady využívajú ako inštitút vozidlo, pokiaľ veriteľ nemá možnosť ním disponovať.

Funkcie zabezpečenia pohľadávok spočívajú v splnení zabezpečeného záväzku dlžníkom alebo 3. osobou a v určení majetkových hodnôt, na ktoré môže veriteľ siahnuť. Prostriedky zabezpečenia existujú vecné (záložné právo, zabezpečovací prevod práv, zádržné právo, výhrada vlastníctva) a osobné - poskytnuté buď dlžníkom (zmluvná pokuta, uznanie záväzku, notárska zápisnica, dohoda o zrážkach zo mzdy, záväzok podriadenosti, akreditív, notárska úschova, vinkulácia) alebo 3. osobou (ručenie, banková záruka, prístupenie k záväzku, patronátne prehlásenie).

Sporné podľa Chudáčkovej je, ak si chce dodávateľ uplatniť záložné právo na zabudované predmety, pretože tie sa už stali súčasťou podstaty budovy, na ktorej je výhrada vlastníctva (dvojnásobne to platí po kolaudácii), a teda nemožno ich považovať za hnutelnú vec. Súčasťou budovy však určite nie je kotol, ktorý sa dá odmontovať. „Keď však demontujem kotol počas vykurovacieho obdobia, voda v potrubíach

pomrzne a máme nový problém: z vymáhateľa sa môže stať dlžník,“ vyskočilo v následnej debate so zástupcom dodávateľskej firmy v pléne ono známe „právo verzus reálny život“.

Za štvrtinou pohľadávok dlhodobí odberatelia

„Pohľadávky treba mať zmluvne kvalitne ošetrované, lebo platobná disciplína je na Slovensku zlá a ovplyvňuje doslova schopnosť firmy prežiť,“ začal príspevok o mimosúdnych formách ich vymáhania Roman Fogta (Právny dom). Dobre to podľa neho robia banky - pohľadávky si zabezpečujú ručením alebo záložným právom. Štatistika neplnenia záväzkov je totiž u nás alarmujúca - na ilustráciu spomenul pred rokom zverejnenú štatistiku ohľadom reálnej vymožitelnosti pohľadávok v čase. Podľa nej ich možno do 1 mesiaca vymôcť až 90 %, po pol roku okolo 50 % a po roku už iba 25 - 30 %. Kuriozitou pre neskúseného v tomto smere je fakt, že až 25 % nevymožiteľných pohľadávok pochádza od stabilných a dlhodobých odberateľov. A prečo sa orientovať na firmu, ktorá sa špecializuje na mimosúdne vymáhanie pohľadávok? Fogta má na to pádnu odpoveď: obchodníci vo firme to nebudú robiť efektívne, pretože ak majú s odberateľom bližšie a neformálnejšie vzťahy, stráca sa moment nátlaku. Pokiaľ ale do toho vstúpi iná firma s inou hlavičkou, vymáhanie dostáva úplne inú váhu, a tým aj efektivitu. Ak však klient nemá podpísanú žiadnu zmluvu, má len faktúru, nie objednávku, právnik s tým nič neurobí.

„Eseročka sa dá na Slovensku zlikvidovať do 48 hodín a ani pes po nej neštekne,“ upozornil Fogta na známu prax. Zároveň sa dotkol postupu úspešného vymáhania, ktorý sa môže skladať zo sledu viacerých krokov: telefonáty, listy dlžníkovi, splátkový kalendár, ručenie štatutárom dlžníka alebo písomné uznanie záväzku (účinné na súde). Odporúča však riešiť len takú pohľadávku, ktorá nie sú objektívne sporná. Na začiatku sa oplatí zabezpečiť ju záložným právom na nehnuteľnosť. Za optimálny časový horizont začatia mimosúdneho vymáhania považuje 7 až 30 dní po lehote splatnosti, pričom 90 dní je už dostatočný časový priestor na to, aby platobne neschopný zohnal peniaze. Za dôležité Fogta považuje rozlíšiť seriózných od neseriózných vymáhačov a pokiaľ je podozrenie, že ide o tých druhých, je lepšie pohľadávku predať. Základným predpokladom je dobrá zmluva - nielen po právnej, ale aj taktickej a psychologickej stránke. Na záver upriamil pozornosť na rozhodcovské konanie, alternatívu k súdnemu konaniu, ktorého prednosťou je väčšia rýchlosť a neformálnosť. Rozhodcovský súd má rovnaké právomoci a jeho rozsudok má rovnaké účinky ako v prípade „štátneho“ súdu, podčiarkol Fogta.

Poistné plnenie = zlyhanie voči klientovi

Za najúčinnnejšiu ochranu proti riziku nezaplatenia označil Tomáš Mezírka (Atradius Credit Insurance N.V.) špeciálne poistenie pohľadávok, ktoré spoločnosti minimalizuje riziko výpadku príjmov. To obsahuje niekoľko krokov: 1. Rámcová zmluva (určenie základných parametrov, definícia rizík), 2. Stanovenie kreditného limitu (kalkulácia reálneho objemu podľa veľkosti zákazníka a miery rizika, ktoré chceme podstúpiť), 3. Preverenie a permanentný monitoring dlžníka, 4. Včasný posunutie pohľadávky k inkasu na mimosúdne vymáhanie, 5. Výplata poistného plnenia a 6. Poučenie pre budúcnosť. 5. krok - poistné plnenie nastupuje až v prípade, že sa problém nepodarí vyriešiť. Mezírka to považuje za zlyhanie poisťovne voči klientovi, pretože jej hlavná rola spočíva v prevencii.

Je dôležité uvedomiť si, že proces vymáhania výplatou poistnej udalosti finančným plnením nekončí. Ako Mezírka podotkol, v stavebníctve často funguje nielen platobná neschopnosť (či už prvotná alebo druhotná), ale aj platobná nevôľa (nezaplatenie v priebehu danej lehoty - štandardne 6-mesačnej), ktorá sa však veľmi ťažko dokazuje. Slovenská prax ukazuje, že „najväčším kráľom“ je developer, ktorý zbiera peniaze od investorov, tí objednávajú stavebné práce od dodávateľov a títo zase objednávajú od výrobcov stavebný materiál. V tejto reťazi vzťahov a vzájomného plnenia platieb je preto kľúčová nielen zodpovednosť a morálka, ale aj znalosť, ako postupovať v prípade neplnenia finančných záväzkov zo strany kohokoľvek.

Hlavný partner diskusného stretnutia: „bnt - Sovova Chudáčková & Partner“: <http://www.bnt.eu>

