

Monitoring dlžníkov ako nástroj prevencie vymáhania pohľadávok

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 18.05.2010

Rizikom obchody na kamarátskych vzťahoch

Stavu platobnej disciplíny na Slovensku i v zahraničí venoval svoj príspevok **Tomáš Jurík** zo spoločnosti Coface Slovakia, ktorej pobočky pôsobia v 67 krajinách sveta a jej databázy obsahujú údaje o viac ako 50 miliónoch firiem. Samotnú pohľadávku definoval ako „dodávateľský úver“, pričom na požičané 1 euro banky pripadajú asi 4 eurá dodávateľa. Na zhoršení indexu platobnej disciplíny (Payment Incident Index) sa podľa neho výrazne podpísal aj prepad svetového exportu. Hoci problémy tohto druhu malo Maďarsko vždy väčšie ako okolité krajiny, nárast počtu insolvenčných v 2. polovici roku 2009 zaznamenalo už aj Slovensko. Štatistika pritom sleduje pomer problematických pohľadávok iba voči všetkým poisteným pohľadávkam.

V druhej časti vystúpenia priblížil Jurík zabezpečenie pohľadávok formou prevencie. „Majetok, ktorý je skrytý v pohľadávkach, presahuje v mnohých odvetviach 50 %,“ podotkol a dodal, že pod tlakom začínajú byť podniky transparentnejšie. Výhody ich poistenia spočívajú podľa neho v trojuholníku prevencia (nepretržité monitorovanie dlžníka, systém včasného upozornenia v prípade zhoršenia bonity, financovanie len do výšky limitov) - minimalizácia (služby inkasa pohľadávok, zastupovanie poistníka vo veriteľských výboroch, šetrenie nákladov WO oddelení v banke) - náhrada škody (rýchla a nebyrokratická, zamedzenie problémov s likviditou, zníženie podielu zlých úverov).

Poskytovanie monitoringu informácií má osobitný význam. Napríklad zmena sídla alebo náhly pokles zamestnancov z 50 na 30 môže byť signálom toho, že sa firma dostáva do problémov. „Robiť obchody na kamarátskych vzťahoch je dobré v dobrom období, no v problematickom je to problém,“ upozornil Jurík. Ako pripomenul, často sa stáva, že dodávateľ si nepoistí pohľadávky u odberateľa, ak je tento dlhodobý a bonitný. Pritom mnohé relatívne bonitné firmy sa dnes nečakane dostávajú do veľkých finančných problémov.

Zlá upomienka horšia ako žiadna upomienka

Rozličné postupy pri mimosúdnom vymáhaní pohľadávok prezentoval **Peter Makovický** zo spoločnosti exekučná, s.r.o. Medzi základné prvky mimosúdneho inkasa zaradil telefonické upomínanie, upomienku, osobnú návštevu, inkasnú spoločnosť a risk manažéra. V komunikácii s dlžníkom by mal veriteľ vystupovať stručne, formálne a bez emócií. Na začiatku rozhovoru mu radí spýtať sa ho, či bol s dodávkou spokojný, vypočítať si jeho pripomienky a vyžiadať si presný termín úhrady.

„Zlá upomienka je horšia ako žiadna upomienka. Doprosovať sa vlastných peňazí je totiž dehonestujúce,“ pripomenul Makovický a dodal, že namiesto druhej upomienky je lepšie zvoliť výzvu od advokáta či externého partnera. Podľa neho sa osvedčilo ponúknuť dlžníkovi v upomienke odpustenie úrokov z omeškania, pokiaľ platbu uhradí do 7 dní.

Účelom osobnej návštevy - ďalšieho nástroja mimosúdneho vymáhania je pripraviť na papieri uznanie záväzku a jeho podpísanie. „Môže ju absolvovať osoba, ktorá je v hierarchii firmy postavená vyššie. Nemal by to byť obchodník, ktorého poslaním je budovať dobré vzťahy,“ upozornil Makovický. Ako doplnil, dôležité je nespájať s osobnou návštevou ohľadom úhrady žiadny iný cieľ cesty.

Risk manažér musí mať prehľad o každej pohľadávke, ako aj o štádiu, v akom sa jej vymáhanie nachádza.

Na starosti má komunikáciu s dlžníkmi, inkasnou firmou a s advokátom, ako aj spracovanie a evidenciu zmlúv. Nesmie mu chýbať kópia žiadnej obchodnej zmluvy. Pomimo oddelenia risku by nemalo z firmy nič odísť.

Poslednou alternatívou mimosúdneho vymáhania pohľadávky je obrátiť sa na odborníka - advokáta alebo profesionálnu inkasnú spoločnosť. „Produktom na nezaplatenie je monitoring dlžníkov. Ak totiž zmeškáte termín na prihlásenie sa do reštrukturalizácie alebo konkurzu, pohľadávku môžete hodiť do koša,“ vyzdvihuje Makovický výhody jej servisu, pretože „konkurz je likvidačný proces, po ktorom väčšinou nič neostane“. Taktickou výhodou je vstup tretej strany medzi dodávateľa a odberateľa, čo sa vždy osvedčilo ako efektívny nástroj. „Zavádzaním familiárnych vzťahov do obchodných idete sám proti sebe,“ varoval Makovický.

Premľčanú pohľadávku nemožno započítať

„Uplatnenie bežnej pohľadávky formou platobného rozkazu, čo je osobitný druh zrýchleného konania, nie je až také zložité, aby ho nezvládol aj neadvokát, uviedol v príspevku venovanom problematike súdneho uplatnenia a započítania pohľadávok **Roman Gašparík** (bnt - Sovova Chudáčková & Partner). Ten môže podľa neho vyplniť formulár súdneho rozhodnutia, ktorý súd do 8 dní „odklepne“ a vydá platobný príkaz. Stačí, keď je stručný popis s priloženými kópiami zmluvy a faktúry obsahovo zrozumiteľný. „Do dvoch týždňov môžete mať exekučný titul v rukách,“ ubezpečil Gašparík. Jediným technickým problémom je, že 6 % z vymáhanej sumy je súdny poplatok, ktorý však nakoniec zaplatí dlžník. Rozdiel oproti štandardnému uplatneniu pohľadávok formou podania žaloby spočíva v tom, že súd pri platobnom rozkaze nenariaduje pojednávanie.

Ako Gašparík pokračoval, medzi ďalšie inštitúty zabezpečenia patrí, že veriteľ si investigatívnym spôsobom vytypuje dlžníkov svojho dlžníka a odpredá im svoje pohľadávky. Záväzok dlžníka je tým vyriešený, hoci v nižšej miere, ako mal pôvodne plniť. „Zákon presne nestanovuje, ako má započítací prejav vyzerat'. Nie každá pohľadávka je totiž spôsobilá na započítanie. Treba dať takisto pozor, či nie je premlčaná - takú nie je možné započítať proti nepremľčanej pohľadávke,“ vysvetlil možné úskalía Gašparík. Doplnil, že na postúpenie pohľadávky z postupcu na postupníka nie je potrebný súhlas dlžníka a dá sa tak urobiť pred aj počas konkurzu. Náležitosti sú však v tomto prípade prísnejšie. Keďže v rámci organizácie často nie je možné zistiť konkrétneho vinníka medzi štatutármi, v príprave je momentálne zákon o trestnej zodpovednosti právnických osôb.

Na konštatovanie, že právnické osoby nemajú povinnosť oznamovať tuzemským dodávateľom, že idú do reštrukturalizácie alebo konkurzu, Gašparík reagoval, že takáto povinnosť by sa musela potom previazať s osobnou zodpovednosťou štatutárov. Pohľadávky, ktoré neboli včas prihlásené, už nemožno súdne vymáhať. Podľa neho býva zvykom, že skôr ako ide firma do konkurzu či reštrukturalizácie, zmení názov aj majiteľa. Jediné, čo nemôže zmeniť, je svoje IČO.

Prečo sa obrátiť na rozhodcovský súd?

Zabezpečenie pohľadávok inak. Takto znel názov prednášky, ktorej sa na záver zhostil **Roman Fogta** (Právny dom s.r.o.). Nájsť si dobrého právnika (ani drahého, ani lacného), urobiť si poriadok vo vlastnej firme, aplikovať Paretovo pravidlo (rozdeliť obchody na tie, ktoré vyžadujú posúdenie právnikom a na ostatné), používať rámcové zmluvy, držať si taktické výhody, nesúdiť sa, kým to nie je nevyhnutné, ak však áno, konať ihneď a napokon - obrátiť sa na rozhodcovský súd.

Prečo sa ale nesúdiť na štátnom súde? Za hlavné dôvody Fogta považuje neznalosť problematiky z ich strany, priemerný čas súdneho konania 14-27 mesiacov, vysoké súdne poplatky a náklady na právne zastupovanie, účelové prietahy protistrany a klesajúcu vymožitelnosť pohľadávky v čase (po 14 mesiacoch menej ako 30 %).

Naopak, rozhodcovský súd (niečo ako „súkromný súd“, ktorý má tie isté kompetencie ako štátny) funguje podľa Fogtu podstatne efektívnejšie a rýchlejšie - priemerné rozhodcovské konanie trvá 45 dní. Ako sudcovia tu vystupujú ľudia z praxe (často advokáti) a v neposlednom rade je zaujímavá nižšia sadzba súdneho poplatku. Ako pripomenul, právny rámec rozhodcovského konania poskytuje výhodu napríklad aj v tom, že žaloba na súde o rozhodcovský rozsudok nemá na exekúciu odkladný účinok.

Právny dom s.r.o. vymáha pohľadávky od mimosúdneho až po exekučné vymáhanie. Zabezpečuj rámcové zmluvy a právny servis a učí svojich klientov, aby vedeli sami predchádzať vzniku nevyhnutných pohľadávok. V rámci neho pôsobia 2 inkasné spoločnosti (mimosúdne vymáhanie), 8 advokátskych kancelárií, 2 rozhodcovské súdy a 3 súdni exekútori.

Hlavným partnerom diskusného stretnutia bola spoločnosť MS architekti, s.r.o. a partnerom spoločnosť bnt - Sovova Chudáčková & Partner.

Ilustračný obrázok a grafy - Coface Slovakia

18.05.2010 09:18, SF / Juraj Pokorný