

WLW

CONTACT

2008



PODNIKÁNÍ BEZ DLUŽNÍKŮ

Praktický průvodce
řízením pohledávek

Řešení efektivnější než zdoluhavé
soudní spory.

WLW V NOVÉM

Nové stránky WLW s poptávkovým systémem

TÉMA JAK NA POHLEDÁVKY

Od uzavírání smluv až po exekuce

Vážení zákazníci, milí čtenáři,

právě držíte v rukou nové číslo našeho
zákaznického magazínu WLW-Contact.
Do nového ročníku přicházíme s něko-
lika novinkami. Tou, které si lze všimnout
nejrychleji, je nový, svěžší design časopisu.
Snažili jsme se, aby byl nový Contact
vizuálně zajímavý a celkově přehlednější.

Ovšem nemění se jen forma, ale i obsah.
Byli bychom neradi, kdybyste Contact jen
prolistovali a odložili. Naopak, chceme, aby
se stal užitečným pomocníkem. Proto se
hodláme v každém čísle zaměřit na určitou
oblast, seznámit se základní problematikou
a z pohledu odborníků upozornit na nej-
častější problémy, opomíjené skutečnosti,
ale například i zajímavosti. Proto i po čase,
když se k tomuto vydání vrátíte, naleznete
v něm mnoho zajímavých informací. První
téma, pohledávky, začíná hned na následu-
jící straně, stačí jen otočit list...

Věřím, že Vás články zaujmou a budou pro
Vás zdrojem zajímavých informací.

Jan Bockstefel
Marketing Manager WLW

Novinky z WLW	3
Hlavní téma – Pohledávky	4
01 / Abyste si nenaběhli	5
<i>Na co si dát pozor při uzavírání smluv</i>	
02 / Informace o partnerech	8
<i>Rating - je vhodný i pro malé a střední firmy?</i>	
03 / Jak nepřijít o klidné spaní	10
<i>Pojištění pohledávek</i>	
04 / Uvolněte si ruce	11
<i>Factoring v praxi</i>	
05 / Získejte zpět své peníze	12
<i>Vymáhání pohledávek, inkasní společnosti</i>	
06 / Když dojde na nejhorší	14
<i>Rozhodčí řízení</i>	
Soutěž	16

NOVINKY Z WLW

Vyhledávač WLW s novým designem

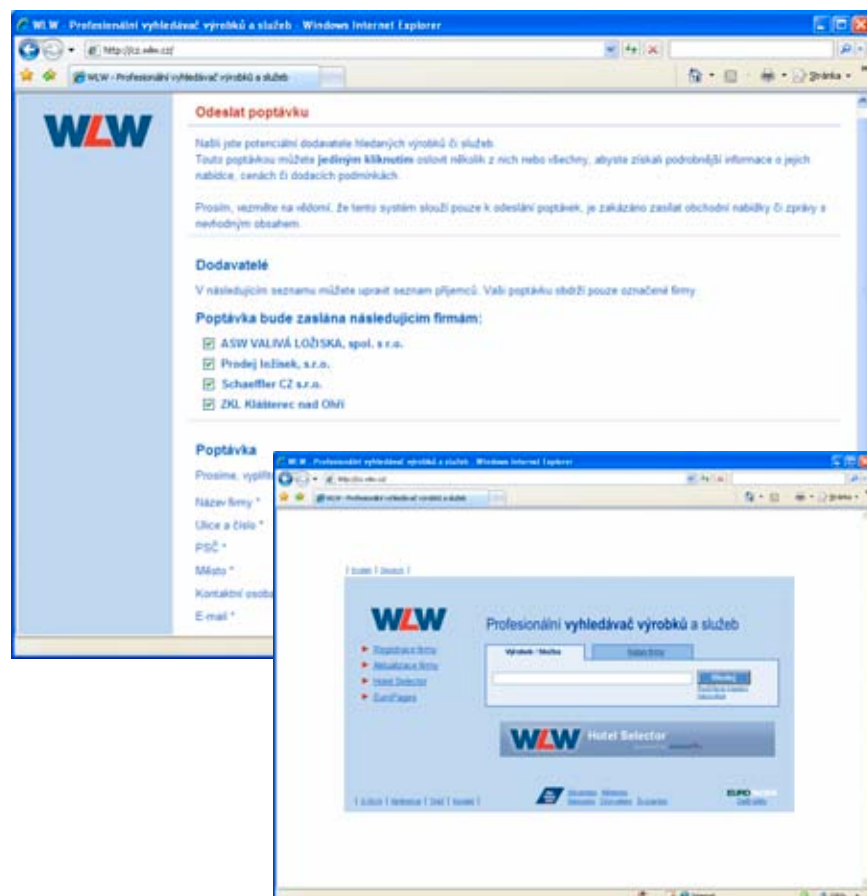
V polovině srpna jsme spustili novou verzi vyhledávače WLW. Kromě na první pohled viditelných designových úprav jsme vylepšili i některé funkce. V čem je tedy nový vyhledávač lepší? Hlavních změn doznalo vyhledávání firem a také možnost jejich následného kontaktování.

Pokud uživatel vyhledává výrobek či službu, nabídne mu systém, kromě standardních výsledků, také tu skupinu produktů, která přesně odpovídá jeho zadání a nově pak také výběr nejčastěji klikaných skupin, tj. těch, které jsou nejpoblábnější mezi uživateli, kteří hledali stejný, resp. podobný produkt. S velkou pravděpodobností tak uživatel najde hledaný produkt rychleji, protože nebude muset projíždět dlouhý seznam výsledků. Rozšířena byla funkce tzv. lemmatizátoru, která rozpozná slovo i v jiném než základním tvaru. Zachovány pak zůstaly funkce Levensteinova algoritmu, eliminující případné překlepy při zadávání hledaných výrazů.

Další novinky čekají na stránce s výpisem firem v rámci jednotlivých skupin výrobků či služeb. Uživatelé mohou nově kontaktovat firmy i přes poptávkový formulář WLW, po kliknutí na tlačítko E-mail u jednotlivých firemních zápisů. Je také možné oslovit více vybraných firem, nebo dokonce všechny, po kliknutí na tlačítko Poptávka všem. Adresátem poptávek je vždy kontaktní osoba přiřazená v rámci firemní prezentace k danému výrobku či službě. Potvrzující e-mail obdrží samozřejmě také odesílatel. Systém slouží výhradně k odesílání poptávek a je zakázáno používat jej pro zasílání nabídek či jiných reklamních sdělení.

Do nového designu byly převedeny rovněž stránky oborového vyhledávání a také informační portál O WLW, který na adrese www.wlw.cz/owlw nabízí informace o novinkách z WLW, zajímavosti či různé praktické tipy.

Nejrychleji se ale s novinkami seznámíte, vyzkoušíte-li vyhledávač sami na adrese www.wlw.cz nebo www.wlw.sk.



Europages v ČR

Od letošního roku je WLW exkluzivním obchodním partnerem společnosti EUROPAGES pro Českou a Slovenskou republiku. Možnost obchodního zastoupení pro WLW otevřel nový vlastník společnosti, italský Seat Pagine Gialle S.p.A., který je zároveň majoritním vlastníkem EUROPAGES.

EUROPAGES je B2B vyhledávač zaměřený na celosvětové obchodování. Adresář byl vytvořen v roce 1982 jako výsledek spolupráce předních evropských vydavatelů obchodních katalogů. V současné době obsahuje více než 900 000 nejdůležitějších importních a exportních evropských firem, databáze je telefonicky aktualizována každý rok a samozřejmě průběžně doplňována. Veškeré kontaktní informace o firmách jsou uživatelům k dispozici v 25 jazycích na www.europages.com.

Vyhledávač používá 85 000 kvalifikovaných uživatelů denně, v roce 2006 měl 114 milionů vyhledávání a 376 milionů pageviews. Služeb vyhledávače využívají uživatelé nejen v Evropě, ale v podstatně míře i v Rusku, Asii či Severní Americe – celkem ve více než 200 zemích světa.

Europages představují zajímavou možnost prezentace firmy v celoevropském měřítku, a jsou tak vhodným doplňkem „lokální“ prezentace firmy ve WLW. Více informací naleznete na www.wlw.cz/europages

EUROPAGES



TÉMA – POHLEDÁVKY

Hlavním tématem tohoto čísla jsou pohledávky. Snažili jsme se téma pojmout široce, proto se úvodní článek zabývá úpravou smluvních vztahů – z rozhovoru se dozvíte, na co si dát pozor při konstrukci smlouvy a smluvních podmínek. V dalších tématech se budeme věnovat minimalizaci rizik v obchodním styku s využitím factoringu či ratingu firem, nezanedbatelným tématem je i pojištění samotných pohledávek. Mohou samozřejmě nastat i nepříjemné situace, kdy se objeví pohledávky po splatnosti – i tomuto tématu se věnujeme, a to ve dvou zajímavých článcích o inkasních společnostech a o rozhodčím řízení. Průřez tématem je ostatně patrný z diagramu pod článkem.

Rádi bychom touto cestou poděkovali všem partnerům, kteří s námi na přípravě tohoto čísla spolupracovali. Děkujeme.

Přehled firem zabývajících se danou problematikou pak naleznete také na specializovaných oborových stránkách WLW na adresách www.wlw.cz/obory/pohledavky pro Českou republiku a www.wlw.sk/obory/pohladavky pro Slovensko

Příprava smlouvy		Podpis		Splatnost	
Téma článku	strana	Téma článku	strana	Téma článku	strana
Úprava smluv	5–7	Factoring	11–12	Inkasní společnosti	12–13
Rating	8–9			Rozhodčí řízení	14–15
Pojištění pohledávek	10				

ABYSTE SI NENABĚHLI NA CO SI DÁT POZOR PŘI UZAVÍRÁNÍ SMLUV

Paragrafy, odstavce a články – již při spatření těchto slov se mnohým protáčejí panenky. Studovat dlouhé smlouvy baví asi skutečně málokoho. Přitom dobře sepsaná smlouva, která spravedlivě zohledňuje zájmy obou stran, je základem pro úspěšné obchodní vztahy.

Vždy však může nastat i ta nejméně pravděpodobná situace, a proto je třeba při sestavování smluv či smluvních podmínek nutně pamatovat i na zdánlivé maličkosti. Zeptali jsme se proto odborníků, co by se nemělo při sestavování smluvních podmínek opomíjet.

Co je důležité mít ošetřeno ve smluvních podmínkách?

Smluvní podmínky, resp. všeobecné obchodní podmínky („VOP“), jsou upraveny v § 273 Obchodního zákoníku, kde je mimo jiné uvedeno, že část smlouvy lze určit také odkazem na VOP, jež jsou stranám uzavírajícím smlouvu známé nebo k návrhu přiložené. Zákon přímo nestanoví povinné náležitosti těchto smluvních podmínek, je v podstatě na uvážení každého podnikatele, co ve svých obchodních podmínkách upraví. V zásadě zde však bývá upraven způsob vzniku smlouvy, odpovědnost za vady, odstoupení od smlouvy, záruční podmínky, platební podmínky jakož i rozhodné právo a příslušnost soudů. U smluv uzavíraných elektronickou cestou zde bývá také podrobněji upraven samotný vznik smlouvy, tj. průběh jejího uzavření.

Na jaké věci se nejčastěji zapomíná?

Za nejčastější nedostatek, který je v souvislosti s VOP uváděn, je otázka, zda k nim druhá smluvní strana přistoupila či nikoliv, tedy zda jsou pro ni závazné. V praxi tedy nezbývá než doporučit přímo do textu smlouvy vložit ustanovení, že druhá smluvní strana byla s VOP seznámena a vyjadřuje s nimi souhlas, a následně text těchto VOP ke smlouvě připojit a uvést odkaz na VOP při uzavírání každé smlouvy, která se VOP má řídit.

Na co nezapomenout v návaznosti na vymáhání pohledávek?

Rozhodně je důležité vést v patrnosti riziko promlčení. Vyprší-li promlčecí lhůta, může se pohledávka stát soudně nevyzpytatelnou. V obchodních vztazích je obecná promlčecí lhůta 4 roky (lze ji smluvně prodloužit na 10 let), v občanskoprávních vztazích je tato lhůta 3letá. U rizikových či jinak „podezřelých“ klientů lze zvážit některý ze zajišťovacích institutů, jako například ručení, zástavní právo, uznání závazku, bankovní záruku apod. Tyto právní instituty samozřejmě zvyšují pravděpodobnost vymožení dané pohledávky.

Je možné měnit smluvní podmínky i v průběhu smlouvy? Jsou takto změněné podmínky pro odběratele závazné?

Měnit obchodní podmínky během trvání obchodního vztahu lze, ovšem zásadně se souhlasem druhé smluvní strany, v opačném případě by taková změna nebyla platná, neboť by se jednalo o jednostrannou změnu smlouvy. V praxi se lze také setkat se situací, kdy změněné obchodní podmínky jsou druhé smluvní straně zaslány, a pokud s nimi nevyjádří druhá strana v určité lhůtě nesouhlas, jsou považovány za schválené. Takový postup lze doporučit pouze v případě, že je druhé smluvní straně zároveň umožněno při změně smluvních podmínek smlouvu ukončit (jak je často užíváno

například bankami či mobilními operátory). V případě, že by totiž druhé smluvní straně nebylo umožněno při změně smluvních podmínek smlouvu ukončit, mohla by být taková změna smlouvy považována za neplatnou, obzvláště v případech, že by smluvní strana odmítla se smluvními podmínkami vyslovit souhlas. Způsob, jakým může smluvní strana se změněnými podmínkami nejlépe vyslovit souhlas, bývá nejlépe podpis této smluvní strany na (doplňených) smluvních podmínkách, čímž se obecně neříká, že druhá strana smluvní podmínky četla nebo že jim rozumí, pouze že s nimi byla seznámena, což je pro jejich platnost rozhodné.

Smlouvy uzavírané přes internet lze dnes považovat za zcela běžnou záležitost.

Je dnes možné uzavřít smlouvu faxem či e-mailem?

Rozhodně ano. Fenomén internetu v tomto směru nabývá významně na síle a smlouvy uzavírané přes internet lze dnes považovat za zcela běžnou záležitost. V tomto směru je však důležité rozlišovat:

1) spotřebitelské smlouvy dle § 53 a násl. Občanského zákoníku (v žargonu internetových e-smluv zvaných B2C = Business to Consumer), tj. smlouvy, kde na druhé straně smluvního vztahu stojí spotřebitel

TÉMA 01

2) smlouvy uzavírané mezi podnikateli (zvané B2B = Business to Business), tj. v rámci podnikatelské činnosti obou subjektů.

Ad 1) O spotřebitelských smlouvách lze obecně konstatovat, že mají zajišťovat spotřebitelům větší míru ochrany na rozdíl od smluv mezi podnikateli, u kterých se předpokládá jistá odbornost při jednání (podnikatelé jsou považováni za profesionály ve svém oboru, kteří nepotřebují zvýšenou ochranu). Úprava B2C smluv v § 53 Občanského zákoníku výslovně stanovuje, že spotřebitelské smlouvy mohou být uzavřeny prostředky komunikace na dálku (mj. fax, internet), přičemž v takovém případě musí podnikatel před samotným uzavřením i po uzavření takové smlouvy poskytnout spotřebiteli určité zákonem stanovené údaje, jako např. identifikační údaje o své osobě, ceně zboží, způsobu platby apod. V takovém případě má také spotřebitel právo do 14 dnů od převzetí plnění (předmětu smlouvy) od smlouvy bez udání důvodů odstoupit.

Ad 2) U B2B smluv je situace o poznání odlišná oproti B2C smlouvám, neboť zde speciální úprava (vinou chybné implementace směrnice č. 2000/31/ES o elektronickém obchodu) chybí. Z toho důvodu se tyto smlouvy řídí pouze obecnými ustanoveními Obchodního a Občanského zákoníku a žádné speciální informační povinnosti při uzavírání takových obchodů nejsou stanoveny.

Je důležité dát si pozor na riziko promlčení, které může způsobit nevymahatelnost dané pohledávky.

O uzavření tzv. elektronické smlouvy (**e-smlouvy**), jak B2B, tak B2C, však obecně platí, že musí dojít k přijetí návrhu na uzavření smlouvy. Za takový návrh je považována až objednávka zasláná zákazníkem podnikateli. Nabídka zboží na internetové stránce daného podnikatele tak není považována za nabídku ve smyslu návrhu na uzavření smlouvy, ovšem pouze za výzvu k učinění nabídky (invitatio ad offerendum). K uzavření smlouvy tak dochází až přijetím objednávky zákazníka dodavatelem.

Co lze podniknout, podepíše-li za protistranu smlouvu „nepovolaná osoba“?

Předně je třeba prokázat existenci vědomí a tzv. dobré víry, že za podnikatele jednala oprávněná osoba. Dle § 15 Obchodního zákoníku je totiž podnikatel vázán také jednáním svého zástupce, který překročí své zmocnění za předpokladu, že o překročení takového zmocnění třetí osoba nevěděla, nebo s přihlédnutím ke všem okolnostem vědět nemohla. V případě, že tak za společnost nejedná přímo statutární orgán uvedený v obchodním rejstříku, doporučujeme zkontrolovat pracovní pozice podepisujících osob (zda uzavírání podobných smluv je v rámci náplně dané pracovní pozice obvyklé), případně si vyžádat od nich přímo pověření k uzavření dané smlouvy, pokud chcete mít skutečnou jistotu. V případě, že je smlouva uzavřena přímo v provozovně druhé smluvní strany, platí domněnka dle § 16 Obchodního zákoníku, že podnikatel je i jednáním jiné osoby (která se třeba náhodně v jeho provozovně objevila) automaticky zavázán, opět nemohla-li třetí osoba vědět, že jednající osoba k tomu není oprávněna.

I přes všechna opatření je možné, že narazíme na „nepoctivého“ (neplaticího) partnera. Jaký postup navrhujete?

V takovém případě je samozřejmě k doporučení co nejrychlejší postup vedoucí k vymožení pohledávky, tj. výzva, podání žaloby, exekuce apod. Pokud se totiž jedná o „nepoctivého“ partnera v obecnějším měřítku, lze očekávat, že časem na něj bude vyhlášen úpadek, což vymožení pohledávky vždy značným způsobem komplikuje a prodlužuje, a proto je třeba jednat rychle. V této souvislosti lze také jen doporučit již při uzavírání smlouvy (nebo kdykoliv poté) sjednat některý ze zajišťovacích institutů (např. ručení, zástava apod.) jak již bylo uvedeno výše. V případě, že máte jakožto dlužník vůči takovému smluvnímu partnerovi také dluh, jistě lze využít institut započtení vzájemných pohledávek, čímž se jakékoli vzájemné pohledávky do výše, do které se kryjí, vzájemně proti sobě započtou, a tím v dané výši anulují.

Mohou i advokátní kanceláře pomoci s vymáháním pohledávek? Které pohledávky je lepší svěřit advokátům a které inkasním společnostem?

Advokátní kanceláře jistě mohou pohledávky vůči dlužníkům také vymáhat. Odpověď na otázku, zda je lepší využít služby advokátní kanceláře nebo inkasní

společnosti je poměrně nejednoznačná, neboť vždy bude záležet na konkrétní situaci, tj. druhu a výši pohledávky, době po splatnosti, důkazním materiálu apod. V zásadě lze konstatovat, že obtížnější a finančně významnější pohledávky bude vždy lepší svěřit advokátní kanceláři, neboť ta se orientuje v právních předpisech lépe než inkasní společnost, nemluvě o možnosti zastupování advokátní kancelář před soudem. Pohledávky malého rozsahu, v řádu několika tisíc korun, může být výhodnější svěřit službám inkasní společnosti, zvláště pokud bude mít společnost takových pohledávek více.

Jaké jsou pro firmu náklady na vymáhání prostřednictvím advokátní kanceláře?

Odměna advokáta vychází dle vyhlášky č. 177/1996 Sb. o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif) buď z advokátního tarifu (tj. mimosmluvní odměna), nebo je určená smluvně. Podle advokátního tarifu se pak odměna vypočítá v závislosti na výši dlužné částky a počtu úkonů, které advokát ve věci vykonal. Budeme-li tak uvažovat vymáhanou částku např. 50.000 Kč, dle § 7 výše citované vyhlášky jeden právní úkon vychází na 3.100 Kč + 300 Kč jako náhrada hotových výdajů na poskytnutý právní úkon (jako např. poštovné) + DPH, celkem tedy 4.046 Kč. U vymáhané částky ve výši 500.000 Kč by výše odměny za jeden právní úkon činila 10.300 Kč + 300 Kč + DPH, celkem tedy 12.614 Kč. Zpravidla přitom advokát činí alespoň 3 právní úkony v jedné věci (zaslání výzvy, podání žaloby, účast na ústním jednání), z toho důvodu je nutné výše uvedené částky násobit alespoň třemi.

Co se týče smluvních odměn, ty si advokátní kanceláře sjednávají zcela individuálně, zpravidla ve výši hodinové sazby nebo určité paušální částky, v rámci které pak advokátní kancelář provede určitý počet úkonů. Také je možné si sjednat tzv. success fee, tj. odměnu vázanou na dosažení určitého výsledku ve věci. Výše takové success fee však nesmí přesahovat 25 % vymáhané částky. Obecně v zásadě platí, že v případě jednorázové spolupráce se pravděpodobně advokátní kancelář dohodne s klientem na ceně dle advokátního tarifu, v případě dlouhodobé spolupráce spíše na smluvní odměně, ovšem vždy bude záležet na vzájemné dohodě obou stran.



Pokud se nakonec nevyhne soudu, může se vléct roky. Je pak pro firmy výhodné využít rozhodčí řízení?

Rozhodně ano, zvláště s ohledem na rychlost takového rozhodčího řízení. Rozhodčí soud rozhoduje v řádu několika málo měsíců a v případě zaplacení zvýšeného poplatku je možné spor rozhodnout i do jednoho měsíce a tato úspora času může být v praxi velmi zásadní. Podmínkou vždy bude existence rozhodčí doložky ve smlouvě či dodatečná dohoda o pravomoci rozhodčího soudu. Dalšími výhodami rozhodčího řízení je například to, že si strany mohou zvolit, kde se jejich spor bude rozhodovat, a také strany si mohou určit, zda bude rozhodovat jediný rozhodce (v případě jednoduchého sporu), nebo tři rozhodci (ve složitějších případech). Bývá přitom pravidlem, že každá strana jmenuje jednoho rozhodce a takto jmenování rozhodci zvolí předsedu rozhodčího senátu, což je další výhodou, že strany si mohou dle svého uvážení zvolit osobu znalou problematiky v oblasti, které se spor týká. Výše uvedené „výhody“ rozhodčího řízení

představují zásadní rozdíly mezi soudním a rozhodčím řízením.

Jelikož však rozhodčích soudů existuje v České republice několik, je nutné takový rozhodčí soud rozhodný pro daný spor pečlivě vybrat, a to především s ohledem na „dobré jméno“ takového rozhodčího soudu. Z vlastní zkušenosti tak doporučujeme využívat službu především institucionálních rozhodčích soudů, zejména Rozhodčího soudu při Hospodářské a Agrární komoře ČR, jelikož tento soud si za dobu své existence již vybudoval úctyhodnou pověst, a představuje tak určitou záruku „kvality“ soudního procesu.

Jaké jsou naopak nevýhody rozhodčího řízení?

Nevýhodou rozhodčího řízení je především obtížná přezkoumatelnost nálezu rozhodčího soudu, tj. pokud rozhodčí soud vydal svůj náleze, je tento zpravidla definitivní a není zde možnost dalšího postupu. Přezkoumatelnost rozhodčích nálezů je možná pouze, pokud si ji strany samy výslovně dohodnou v rozhodčí doložce.

Na otázky odpovídali:

JUDr. Lenka Švorčíková, advokátní koncipientka, studentka doktorského studia na Západočeské univerzitě v Plzni, obor Pracovní právo

JUDr. Viktor Petrus, advokát
Společná advokátní kancelář Všecka, Zelený, Švorčík, Kalenský a partneři,
Hálkova 2, Praha 2, PSČ: 120 00
Tel.: 224 941 836 Fax: 224 942 441
www.sak-alo.cz

Kancelář poskytuje společně komplexní právní služby, při nichž využívá všech svých rozsáhlých znalostí a zkušeností. K zajištění potřeb svých klientů ve všech oblastech právních služeb spolupracuje s notáři, daňovými poradci, tlumočníky či překladateli. Nabízí právní služby zejména v oblastech obchodního práva, práva obchodních společností, nemovitostí, správního práva a v dalších oborech.

INFORMACE O PARTNERECH

RATING – JE VHODNÝ I PRO MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY?

Rating v pravém smyslu slova je vhodný především pro velké korporátní společnosti, banky nebo pojišťovny. Svůj rating mají také například i jednotlivé země. Rating vypovídá mnohé o dané společnosti a je výbornou informací především pro banky nebo investory. Hodnocení subjektů a obchodních partnerů je však stále běžnější i mezi malými a středními podniky.

Kde se dají informace získat a jaké jsou náklady na jejich opatření?

Společnosti si rating většinou nechávají zpracovat samy na sebe u ratingových agentur a náklady na jeho pořízení jsou poměrně vysoké. Existují ale jednodušší formy hodnocení subjektů, které jsou zpracovány na základě dostupných informací a většinou se dají pořídít za podstatně nižší cenu. Tyto informace jsou obvykle přístupné na internetu a stojí zlomek ceny oproti klasickému ratingu, přičemž jejich vypovídací schopnost je v mnohých případech vzhledem k danému účelu dostačující.

Už jen kvalita zveřejněných informací vypovídá o společnosti mnohé.

Má rating význam pro malé a střední podniky?

Malé nebo střední podniky se asi budou ubírat spíše jiným směrem. Rating vlastní firmy mohou získat za přijatelnou cenu na Hospodářské komoře hl. města Prahy. Pro účely hodnocení svých obchodních partnerů v rámci běžného obchodního styku lze pak použít zjednodušený automatizovaný způsob výpočtu finančního zdraví příslušného partnera na základě veřejně dostupných dat. Toto hodnocení zpravidla patří mezi klíčové obchodní informace, které jsou většinou k dispozici ve formě zpráv o jednotlivých společnostech.

O kom je možné tyto informace získat?

Obecně se dá říci, že je možné tyto informace získat o firmách, které zveřejňují své výkazy. Například už jen kvalita zveřejněných informací vypovídá o společnosti mnohé. Pokud nějaký subjekt informace nezveřejňuje vůbec, znamená to samo o sobě varovný signál.

Co takové hodnocení o dané firmě vypovídá?

Pokud se zaměříme například na kreditní zprávu, kterou nabízí společnost CCB – Czech Credit Bureau, je možné se z této zprávy o obchodním partnerovi dozvědět kromě základních identifikačních údajů i celkové hodnocení (CCB index), které v sobě zahrnuje hodnocení finančního stavu, hodnocení hlavního oboru činnosti, hodnocení regionu, ve kterém příslušný subjekt podniká, a rovněž hodnocení ekonomicky spjaté skupiny. Kreditní zpráva dále obsahuje výpočet krátkodobé úvěrové kapacity (tj. jaký objem prostředků, které mohou být použity na splácení svých závazků v rámci jednoho roku, je subjekt schopen vygenerovat) a v neposlední řadě také výpočet roční pravděpodobnosti bankrotu (tj. s jakou pravděpodobností daný subjekt do jednoho roku zbankrotuje, přičemž při výpočtu je zohledněn jak hlavní obor činnosti, tak vypočtený CCB index).

Jsou takto získané informace objektivní a lze jim věřit?

Například kreditní zprávy společnosti CCB – Czech Credit Bureau, nebo podobné produkty poskytované dalšími subjekty, čerpají informace z různých veřejných zdrojů, které jsou pravidelně aktualizovány, některé i na denní bázi. Finanční výkazy jsou získávány ze Sbírký listin a v rámci jejich zpracování jsou prováděny důkladné kontroly správnosti uvedených dat. Do zpráv se tak nemohou dostat chybné údaje. Většinou je ale nutné rozlišovat a mezi poskytovateli těchto služeb vybírat. V některých případech je hodnocení subjektů postaveno jen na velmi malém množství vstupních informací. Vypovídací schopnost je pak pochopitelně snížena. Pokud je však hodnocení (jako v případě CCB indexu) provedeno, pouze když je k dispozici dostatečné množství těchto dat (například účetní výkazy za minimálně dva poslední roky), je vypovídací schopnost pro potřeby sledování portfolia obchodních partnerů odpovídající a poskytnuté informace jsou v tomto případě objektivní.

Jaký význam má hodnocení firem na trhu?

Mezi jednotlivými společnostmi je zatím povědomí o nutnosti sledování ekonomické situace obchodních partnerů v rámci malých a středních podniků malé. Upřímně řečeno, ochota zveřejňovat o sobě své výsledky byla donedávna velmi nízká. Teprve v posledních letech se tato situace začíná zlepšovat a s tím, jak roste počet firem, které o sobě zveřejňují pravidelně tyto údaje, roste i dostupnost hospodářských

SYSTÉM CRIBIS.CZ

Příklad použití systému CRIBIS.cz pro monitorování portfolia obchodních partnerů.

Nejefektivnější způsob sledování portfolia obchodních partnerů umožňuje služba PORTFOLIO WATCH, která na denní bázi upozorňuje uživatele systému CRIBIS.cz na výskyt důležitých negativních jevů, které se ve sledovaném portfoliu udály. V první řadě jde o informace z insolvenčního rejstříku. Velmi cenné je rovněž upozornění na nové finanční výkazy, které jsou v systému CRIBIS.cz k subjektům z portfolia k dispozici. Zároveň s touto informací obdrží uživatel informaci o případném zhoršení vybraných finančních ukazatelů (snížení zisku, nárůst zadluženosti a podobně). Tato varovná informace by měla vést k tomu, aby si zákazník o tomto subjektu koupil některou ze zpráv CRIBIS.cz a měl možnost se blíže seznámit s nastalou situací.

Pro ilustraci jsme si namátkově vybrali společnost MG-steel, která je od roku 2007 v konkurzu. Hodnocení tohoto subjektu k roku 2006 je velmi negativní a pravděpodobnost bankrotu je predikována rovněž jako poměrně vysoká. Varování o špatné situaci, ve které se společnost nachází, by uživatel systému mohl dostat s předstihem, protože už v roce 2005 byly indikovány problémy tohoto subjektu (už v této době byl předlužen). Situace se v roce 2006 nezlepšila, naopak došlo k dalšímu zhoršení, což je možné pomocí služby PORTFOLIO WATCH, která portfolio obchodních partnerů spolehlivě ohlídká, včas zaznamenat. Pro zákazníka systému CRIBIS.cz, který by měl ve svém portfoliu společnost MG-steel a který by tuto skupinu společností sledoval pomocí výše zmíněné služby PORTFOLIO WATCH, by informace o konkurzu tohoto subjektu nebyla překvapením, protože by byl včas varován, že tato společnost může mít vážné problémy.

informací a význam jejich analytického zpracování. Postupně se znalost ekonomické situace nového partnera a pravidelné monitorování stávajících partnerů stává přirozenou součástí řízení rizika i malých a středních společností.

Co má firma dělat, aby měla dobré hodnocení?

Především o sobě zveřejňovat pravdivé a kvalitní údaje. Pokud sháníte nějaké informace o svém potenciálním obchodním partnerovi, jistě nebude působit dobře, když zjistíte, že tyto informace jsou nedostupné, nebo neúplné, případně špatně zpracované. Pak už ale především záleží na tom, jak se sledovanému subjektu daří, jaké má zisky, jaké má závazky, jak své závazky hradí a podobně. Neexistuje obecné pravidlo, každý subjekt je jiný, v každém odvětví jsou trochu odlišné zvyklosti a každý obor podnikání je do jisté míry specifický. Důležité je, aby firmě výrazně nerostly krátkodobé závazky, aby se jí nezvyšovaly cizí zdroje a aby nebyla dlouhodobě ztrátová. To jsou první signály, které je nutné sledovat.

Na otázky odpovídal Jan Cikler ze společnosti CCB.

Společnost CCB – Czech Credit Bureau, a. s. byla založena v listopadu 2000 předními společnostmi z oblasti úvěrových registrů zejména s cílem vytvořit v České republice bankovní registr klientských informací. V roce 2005 se CCB stala součástí italské skupiny CRIF, jedničky v kontinentální Evropě v oblasti bankovních úvěrových informací jednoho z nejvýznamnějších mezinárodních hráčů na poli poskytování integrovaných informací o společnostech i na poli služeb pro marketing a řízení úvěrů. V první polovině 2002 byl ve spolupráci s pěti nejvýznamnějšími českými bankami spuštěn **Bankovní registr klientských informací (BRKI)**. Dnes jsou uživateli registru téměř všechny retailové banky působící v České republice.

CCB rozšířila své aktivity současně na poli úvěrových registrů dodáním řešení pro **nebankovní registr klientských informací (NRKI)**, který byl spuštěn v roce 2005 a který slouží leasingovým a splátkovým společnostem, telekomunikačním operátorům a dodavatelům energií v České republice. V souvislosti s rostoucí poptávkou po nástrojích určených ke zjednodušení a zrychlení úvěrových procesů, k hodnocení spolehlivosti obchodních partnerů a snižování komerčních rizik založila CCB **divizi obchodních informací**, která na portálu www.cribis.cz dodává informace s vysokou přidanou hodnotou o českých společnostech. Jedná se především o online přístup k obchodním zprávám o společnostech, marketingovým seznamům a v neposlední řadě o služby obchodních výstrah. Vzhledem k tomu, že CRIF dále proniká na český trh, mají čeští zákazníci umožněn rovněž přístup k obchodním zprávám o více než 50 milionech veřejných i soukromých společnostech ve 230 zemích přes portál SkyMinder www.skyminder.com, který je zaměřen na mezinárodní obchodní informace.

CCB - Czech Credit Bureau dále nabízí také poradenství, metodiku, softwarové aplikace a ASP služby v oblasti řízení úvěrových rizik a řízení vztahů se zákazníky. Ve spolupráci s CRIF Decision Solutions poskytuje CCB širokou škálu řešení – scoringové systémy, nástroje na ověřování informací, aplikaci pro připojení k úvěrovým registrům – a dále dodává softwarové nástroje, jako je workflow management systém a decision engine. CCB dodává i řadu dalších vlastních produktů a služeb pod názvem **iRating**, sloužících k rychlému ohodnocení malých a středních podniků, obcí, bytových družstev, neziskových organizací a fyzických osob podnikatelů.

Více informací je možné získat na telefonním čísle **+420 222 811 030** nebo na emailové adrese ccb@creditbureau.cz

JAK NEPŘIJÍT O KLIDNÉ SPANÍ

POJIŠTĚNÍ POHLEDÁVEK

V řízení pohledávek má své nezastupitelné místo i pojištění pohledávek. Jedná se v zásadě o finanční nástroj, zajišťující, že coby dodavatel dostanete zaplacen za zboží a služby, které poskytujete. Zjišťovali jsme opět, pro jaké firmy je vhodné a jakým způsobem se dá v obchodní praxi využít.



Jak velké pohledávky lze pojistit? Pro koho je pojištění pohledávek určeno?

Pojištění je určeno pro všechny druhy společností, a to jak pro malé podnikatele, tak i pro střední a velké společnosti. Smyslem pojištění je doplnit řízení pohledávek zákazníka o další nástroj, tedy pojistit jinak nezabezpečené pohledávky nebo nabídnout alternativu k existujícím způsobům zajištění, například platbám předem atd.

Doporučujeme pojištění pohledávek pokrývající celý soubor odběratelů.

Jaké pohledávky pojištění kryje?

Pojistit lze již jednorázovou dodávku, ale doporučujeme pojištění pohledávek pokrývající celý soubor odběratelů. Pojišťujeme pohledávky zpravidla se splatností do 12 měsíců do zemí celého světa. V naší databázi jsou údaje o více než 52 milionech odběratelů, což představuje nejrozsáhlejší databanku informací na světě.

Kolik pojištění stojí?

Výše pojistného se určuje individuálně podle konkrétních požadavků, obratu do pojištění, splatností a dalších kritérií. V zásadě lze říci, že pokud si firma

s obratem do 100 milionů korun pojistí pohledávku ve výši 1 milionu, vyjde jí to na 3 až 4 tisíce korun ročně při spoluúčasti 15 %. Ceny u jednotlivých pojišťoven se liší, rozhodující pro výběr není jen cena, ale i doplňkové služby. Samozřejmostí by měla být možnost spravovat smlouvu přes internet, kvalitní zákaznický servis nebo vymáhání pohledávek.

V jakých případech se vyplatí pojistná částka a v jaké výši?

Pokud odběratel nezaplatí, zákazník má nejprve možnost řešit problém sám svými

prostředky. Nejpozději po 3 měsících (ale může i dříve) nám musí zpoždění plateb nahlásit a my mu zdarma poskytneme službu inkasní agentury, se kterou v daném místě (světa) spolupracujeme. Inkasní agentura se pokouší další 3 měsíce peníze získat spolu se zákazníkem, pokud se podaří peníze získat, případně 100 % zákazníkovi – tato služba je zdarma. Pokud není pohledávka vymožena, dochází k likvidaci pojistné události a zákazníkovi je vyplacena smluvená částka pojišťovnou Atradius. U nejběžnější 15% spoluúčasti tak z faktury na 1 milion dostane 850 tisíc.

Na otázky odpovídala **Markéta Stržínková**, ředitelka společnosti **Atradius**

Atradius Group je jednou z největších pojišťoven pohledávek na světě s více jak 80letou zkušeností. Její celkové tržby činí 1,8 miliardy EUR, což je 31 % celosvětového tržního podílu. Každoročně chrání světové obchody v hodnotě 465 miliard EUR proti riziku nezaplacení, zajišťuje souhrnnou nabídku transferu rizik, financování a pojištění pohledávek z obchodního styku. Prostřednictvím svých 160 kanceláří ve 40 zemích světa má Atradius Group přístup k úvěrovým informacím o 52 milionech společností na celém světě a denně učiní více než 22 000 rozhodnutí o kreditních limitech. Atradius dosáhl hodnocení A od Standard & Poor's a A2 od Moody's. Bonitu Crédito y Caución potvrzuje i hodnocení A od Standard & Poor's a A1 od Moody's.

Bližší informace na www.atradius.cz.

Atradius Credit Insurance N.V., organizační složka

Sokolovská 100/94

186 00 Praha 8

Tel.: +420 236 080 285

e-mail: info.cz@atradius.com



UVOLNĚTE SI RUCE

FACTORING V PRAXI

Co si přesně představit pod pojmem factoring? Definice říká, že je to jedna z forem krátkodobého financování, založená na odkupu krátkodobých pohledávek z obchodního styku před dobou jejich splatnosti. Factoringová společnost financuje pohledávky vznikající z dodávek zboží nebo služeb na obchodní úvěr, bez jakéhokoliv dalšího jištění, a to na základě posouzení kvality obchodního vztahu a bonity odběratele, popř. dodavatele. Podívali jsme se, jaká je využitelnost factoringu v praxi a v jakých situacích může být pro firmy výhodný.

Jaké jsou náklady na factoring? Na čem tyto náklady závisí?

Podnikoví ekonomové často tvrdí, že factoring je zbytečně drahý. Při srovnání úrokových sazeb ale zjistíme, že rozdíly jsou minimální nebo žádné. Stanovení úrokových sazeb odráží bonitu klienta a jak banky, tak factoringové společnosti vycházejí z podobné klasifikace rizika. Factoringové společnosti dnes mají otevřený přístup ke zdrojům financování a mohou nabízet srovnatelné podmínky jako banky. Rozdílem proti revolvingovému úvěru je naopak poplatek, který účtují factoringové společnosti za služby nad rámec financování, tedy správu pohledávek a jejich zajištění. Tento poplatek není přírůžka, ale úplata za služby, které klientovi na druhé straně řeší problémy s vymáháním pohledávek a krytím rizika. Nakonec ani bankovní úvěry nejsou bez poplatku, banky si naúčtují například uzavření smlouvy či posouzení žádosti. Toto zase naopak u factoringových obchodů nenaleznete.

Jaký je rozdíl oproti ostatním formám financování?

Nejdůležitější rozdíl je v obsahu obou finančních služeb. Revolving je skutečně pouze nástrojem financování. Naopak factoring vedle průběžného financování poskytuje další navazující služby. Factor pasivně nečeká, až dojde na účet úhrada, ale průběžně se o pohledávky stará, aktivně je spravuje, upomíná a činí všechny potřebné kroky, aby dosáhl jejich zaplacení. Přebírá tak od svých klientů velmi zdlouhavou a časově náročnou agendu s vymáháním

pohledávek a v důsledku toho šetří nejen čas, ale i peníze. Další součástí factoringu je zajištění proti nezaplacení pohledávky ze strany odběratele. Firmy, které využívají factoring, tím vlastně řeší tři věci najednou – financování, správu pohledávek a jejich zajištění.

Factoring je vhodný pro dynamicky se rozvíjející společnosti, obchodní i výrobní firmy.

Jaké jsou podmínky pro použití factoringu?

Stejně jako u revolvingu nelze financovat pohledávku, u které již uplynula doba, kdy měla být zaplacená, tak i ve factoringu nelze postoupit pohledávku po splatnosti. Rozdíl je však v době, po kterou je pohledávka financována. Zatímco banka po termínu splatnosti nebo nejpozději do 30 dní od tohoto termínu pohledávku vyřadí z financování, factoring ji financuje dalších 60 a někdy až 90 dní.

Co se stane, když odběratel neplatí?

Factoringová společnost přistoupí k vymáhání pohledávky. Nejprve se zpravidla jedná o telefonickou a písemnou upomínku s případným vyjasněním okolností, které brání platbě. Pokud se jedná o reklamaci, je nutná součinnost klienta. Pokud se jedná o platební nevělu, nastupuje právní vymáhání s případnou žalobou. Pokud se jedná o bezregresní model factoringu dochází bez ohledu na vymožení pohledávky k jejímu doplacení klientovi. U regresní formy je možno využít alternativu vrácení

pohledávky klientovi. Zpravidla se však po dobu minimálně 90 dnů po splatnosti provádí inkasní činnost, která ve většině případů zajistí úhradu pohledávky.

Ovlivní factoring výběr odběratele?

Dle modelu factoringu je ovlivněn výběr odběratele. U bezregresních modelů (není možno pohledávky zpětně cedovat) se podrobně analyzuje bonita odběratele, zpravidla bez přímé účasti klienta. U regresních modelů se přidává i analýza klienta – příjemce financování. Z těchto důvodů nejsou někteří odběratelé vhodní pro bezregresní model.

Jaký je obvyklý postup, rozhodne-li se firma pro využití factoringu?

Kontaktujte factoringovou společnost, která zajistí vše potřebné. Po návštěvě obchodníka u klienta je navržen model a podmínky, poté vyhotovena smlouva a následně zajištěny akceptační dopisy – písemná forma souhlasu odběratele s touto formou financování.

Kdy je factoring vhodný? Pro jaké firmy? Pro jaký druh pohledávek?

Factoring je vhodný pro dynamicky se rozvíjející společnosti, obchodní i výrobní firmy. Ideálními pohledávkami jsou závazky z titulu opakujících se dodávek zboží. Vzhledem ke konkurenčním cenám je factoring vhodný i jako nástroj provozního kontokorentního financování pro jakoukoliv společnost.

Jaká je situace na trhu factoringu v ČR a SR?

Trh je rozdělen mezi přibližně šest společností, které jsou vlastněny bankami. Vzhledem k tomuto se klient dostává k srovnatelným cenám s bankovním financováním a vysokou kvalitou služeb. Je na klientovi, aby se rozhodl, zda dá přednost factoringové společnosti z centra či z regionu, té s delší historií či té dynamicky se rozvíjející. Všechny společnosti mají prezentace na webu, takže není problém dle individuálních požadavků prověřit jejich flexibilitu.

Na otázky odpověděl **Matjaž Sušnik** ze společnosti **NLB Factoring, a.s.**

Společnost NLB Factoring, a.s., vznikla v roce 1994 a v současnosti se řadí mezi pět nejvýznamnějších factoringových společností v ČR. Hlavní aktivitou společnosti je poskytování provozního financování, zejména factoringu. NLB Factoring, a.s., jako jediná factoringová společnost na českém trhu, je členem obou prestižních světových asociací factoringových společností Factors Chain International a International Factors Group, tím má zajištěn přístup ke světovému know-how a zejména partnerům na všech kontinentech. Rovněž je členem Asociace factoringových společností ČR a České leasingové a finanční asociace. Své obchodní aktivity rozvíjí také na slovenském trhu prostřednictvím spolupráce se sesterskou společností NLB Factor, spol. s r.o.

Společnost poskytuje služby v souladu se světovými standardy a prostřednictvím nejnovějších technologií. V roce 2006 dosáhla celkového obrátu 12,1 mld Kč, což představovalo meziroční nárůst o 18 %.

ZÍSKEJTE ZPĚT SVÉ PENÍZE VYMÁHÁNÍ POHLEDÁVEK, INKASNÍ SPOLEČNOSTI

Nezřídka se stává, že se firmě hromadí pohledávky po splatnosti. Pokud pak firma vyčerpá všechny interní možnosti (např. telefonické a písemné upomínky), může využít služeb některé z inkasních kanceláří. Vymáhání pohledávek pomocí inkasní společnosti může být efektivnější a může často pomoci vyhnout se zdoluhavým soudním sporům.

Lidé mají inkasní společnosti často spojené s představou Serjoži s baseballovou pálkou. Jaká je skutečnost?

Ano, to je rozšířená představa, naštěstí je realita zcela jiná. V našem pojetí vnímáme správu pohledávek jako ucelený servis, který začíná mimosoudním inkasním řízením, kdy se snažíme s dlužníkem dohodnout mimosoudní úhradu jeho závazku, přes právní servis, kdy jsou naši klienti zastupováni našimi smluvními advokáty u soudů nebo v rozhodčích řízeních až po exekuční řízení, kdy pro klienty zabezpečíme exekutora a vyřizujeme veškerou administrativu tohoto řízení. Výhodou pro naše klienty je pak skutečnost, že pro tři zcela odlišná stadia realizace pohledávek má pouze jednoho partnera.

Které činnosti může firma efektivně vyvíjet sama a kdy je lépe se obrátit na inkasní společnost?

Věřitel dokáže zcela jistě vyvíjet všechny aktivity mimosoudního řízení sám. Otázkou je za jakou cenu a s jak velkým úspěchem. Z našich zkušeností doporučujeme obrátit se na inkasní společnost v okamžiku, kdy bylo vyčerpáno běžné interní řízení (zdvořilá upomínka, telefonát obchodního zástupce, osobní jednání atd.) a pohledávka je stále nezaplacena.

Pro jaký druh pohledávek je spolupráce s inkasní společností vhodná?

Nejde tak ani o druh pohledávek, jako o interní rozhodnutí zda pro správu pohledávek využívat outsourcing, či nikoliv. Pokud se rozhodnete využívat externího partnera, pak je velmi důležité rozhodnutí, kdy ukončíte vlastní aktivity a předáte pohledávku partnerovi. Praxe nám ukazuje, že nejvhodnější okamžik je mezi 50. a 70. dnem po splatnosti faktury, v závislosti na rozsahu interního řízení.

Jaké jsou výhody outsourcingu?

Hlavní zbraní inkasní kanceláře je skutečnost, že se věnuje pouze inkasu dané pohledávky. Jejich procesní postupy jsou propracovány do posledního detailu a jednotlivé úkony jsou prováděny v pevně stanovených termínech. To vše je završeno psychologickým efektem třetí strany, která vstupuje mezi věřitele a dlužníka. Výhod pro věřitele je pak celá řada. Z těch nejvýznamnějších je to především finanční úspora, zrychlené cash flow a jednoznačné snížení míry nedobytnosti pohledávek.

Jaké prostředky využívá seriózní inkasní kancelář?

Nejčastějšími metodami mimosoudního inkasního řízení jsou písemný, telefonický a případně osobní kontakt s dlužníkem. Velký význam zde hraje dobře proško-

TÉMA 05

lený personál s výbornou argumentační technikou.

Jaké jsou náklady?

Obchodní podmínky jsou zcela individuální a každá společnost je má koncipovány odlišně. U některých společností se setkáte s fixními poplatky za zpracování jednotlivé pohledávky, jinde zase s požadavky na zálohy. Naše společnost nárokuje pouze provizi z úspěšně realizovaných prostředků. Zkráceně tedy – pokud nejsme úspěšní, nic Vás to nestojí. Navíc pokud provizi za outsourcing inkasních služeb uvedete do svých VOP jako „součást smluvní pokuty“, lze ji plně uplatňovat na dlužníkově.

Vymahač s baseballovou pálkou je rozšířená představa, realita je naštěstí zcela jinde.

Jaká je úspěšnost?

Úspěšnost mimosoudního inkasního řízení je velmi různá. Souvisí zejména s délkou doby po splatnosti pohledávky a oborem podnikání. Obecně tedy platí – čím delší doba po splatnosti, tím nižší úspěšnost. Pro společnost Wer liefert was? s.r.o. dlouhodobě dosahujeme průměrné úspěšnosti 85 %.

Nemůže využití inkasní společnosti negativně ovlivnit image firmy?

Při nesprávné volbě inkasní společnosti určitě ano. Stále totiž existují firmy, jejichž činnost se pohybuje na samotné hranici zákona a někdy i za ní. Při správné volbě inkasní společnosti bych si dovolil tvrdit, že je efekt opačný, tedy že image firmy posiluje. Jednoznačně totiž prezentujete, že Vaše interní procesy jsou nastaveny do posledního detailu.

Je možné zjistit firmy, které jsou opakovanými neplatiči?

V naší oblasti neexistuje obdoba bankovního registru. My však můžeme poskytnout informace o firemních dlužnících, kteří dluží našim klientům. Tyto informace však

podáváme výhradně našim klientům a v úplném kontextu. Čili např. firma dlužila, ale po první upomínce provedla úhradu celé pohledávky, nebo s firmou jsou domluveny minimální splátky, které velmi často porušuje, zvažujeme soudní řízení, apod.

Co se děje s pohledávkami, které jsou skutečně nedobytné?

Otázkou je, co si kdo představí pod pojmem „nedobytná pohledávka“. Z našeho pohledu jsou to pohledávky až ve stadiu exekučního řízení, kdy exekutor zjistí nemajetnost dlužníka a požádá o zastavení exekuce. V takových případech lze pohledávku ještě nabídnout k prodeji, nicméně zájem o tyto pohledávky je minimální a cena je vzhledem k nominální hodnotě zlomková. Na straně věřitele pak zbývá pouze odpis pohledávky.

Na otázky odpovídal **Martin Kubica**, jednatel společnosti LIQUIDA ČR, s.r.o. **Martin Kubica** absolvoval v roce 1996 vyšší ekonomické vzdělání na Volksoberschule Coburg, Německo. Ve stejném roce nastoupil do pražské pobočky mezinárodní společnosti poskytující hospodářské informace a inkaso pohledávek. V roce 1997 stál při vzniku a podílel se na rozvoji nové nadnárodní inkasní kanceláře, kterou od roku 1999 vedl na slovenském a od roku 2001 i na českém trhu z pozice jednatele. Od roku 2005 je jednatelem a jedním ze společníků společnosti LIQUIDA ČR, s.r.o.

Bližší informace o společnosti LIQUIDA ČR, s.r.o., a poskytovaných službách získáte na internetových stránkách www.liquida.cz nebo na telefonním čísle +420 554 684 684. Konkrétní dotazy můžete rovněž zasílat na e-mail info@liquida.cz.



CONTACT®

13

KDYŽ DOJDE NA NEJHORŠÍ ROZHODČÍ ŘÍZENÍ

Pokud se nedaří vymoci Vaši pohledávku, případně dojde k jiným neshodám s obchodními partnery, často nezbývá než se obrátit na soud. Soudní jednání je ale nákladné a může se značně protáhnout, mnoho případů se tak před soud ani nedostane. Přitom existuje řešení, které nedostatky soudních sporů eliminuje – rozhodčí řízení neboli arbitráž. Jedná se o přenesení pravomoci soudu na soukromý subjekt – rozhodčí nález má pak platnost rozsudku soudu druhé instance. Jako jedna z metod ADR (alternativní řešení sporů) je rozhodčí řízení doporučováno i EU.

Rozhodčí řízení je uskutečněno na základě předem dané vůle stran, rozhodce rozhoduje dle platných zákonů i zásad spravedlnosti. Rozhodčí nález je soudně vykonatelný a exekuvatelný, má stejnou váhu jako rozsudek soudu druhé instance. Další výhodou může být i neveřejné projednávání kauzy, díky čemuž nehrozí nechtěná medializace a vynášení citlivých obchodních informací na veřejnost. Rozhodce je vázán absolutní mlčenlivostí, které jej může zbavit pouze soud.

Pro koho je rozhodčí řízení vhodné? Hodí se pro všechny druhy sporů? Lze nějak řešit špatně provedené řízení?

Rozhodčí řízení je vhodné pro každý subjekt, který potřebuje rychle a efektivně řešit majetkové spory. Ideální je především v podnikatelském prostředí, ale v poslední době se prosazuje v kombinaci s mediací i ve vztazích se spotřebiteli. Podnikatelům rozhodčí řízení doporučuje i Evropská Unie. Rozhodčí nález vydaný neoprávněně nebo při nedodržení zákona, lze zrušit soudem, dobrá centra klientům proces rozhodčího řízení garantují.

Za nezákonné rozhodnutí odpovídá přímo rozhodce, a to i svým osobním majetkem.

Jaká je historie rozhodčích řízení v ČR a ve světě, je jejich využití v ČR běžné?

Rozhodčí řízení neboli arbitráž má v našich zemích letitou historii, první zmínky jsou již za Karla IV., doložky o rozhodčím umožňoval Císařský civilní soudní řád v 19. století, moderní forma se objevuje i v poválečné legislativě a částečná kontinuita rozhodčích řízení byla i po 60. letech, kdy byla arbitráž

omezena na mezinárodní vztahy a odbory. Od roku 1995 platí nový zákon 216/94 Sb. a rozhodčí řízení začíná být využíváno poměrně masivně, vzhledem k obtížné realizaci práv u českých soudů. O jeho běžnosti svědčí i to, že jen naše centrum má téměř pět set stálých klientů využívajících rozhodčí doložky a podpůrné služby.

Jaké jsou hlavní rozdíly oproti běžné soudní praxi?

Rychlost, neveřejnost, vysoká efektivita, neformálnost, možnost stanovit si vlastní pravidla, včetně vedení korespondenčně nebo na internetu, větší odpovědnost rozhodců (nemají imunitu soudců). Dále možnost rozhodování dle zásad spravedlnosti, řešení sporu s přihlédnutím ke zvyklostem s možností odchýlit se od nesmyslných ustanovení zákona, jak je například povinný souhlas obce s nájmem nebytových prostor (v 90. letech bez něj byly smlouvy neplatné).

Absence soudcovské imunity – to znamená, že rozhodce ručí za svá rozhodnutí?

Ano, rozhodce je zodpovědný jako fyzická osoba, tzn. že za nezákonné rozhodnutí odpovídá přímo rozhodce, a to i svým

osobním majetkem. U nálezů je rozhodce zveřejněn plným jménem a adresou (na rozdíl od soudců).

Za administrativní a procesní úkony pak zodpovídá rozhodčí centrum. Rozhodčí nález pak lze zrušit, pokud rozhodce neprojedná některý navržený důkaz.

Co přesně je míněno zásadou spravedlnosti?

Zákon umožňuje rozhodci rozhodovat, v případě dohody stran, podle principu spravedlnosti, a lze tedy získat větší smluvní volnost při zachování právní jistoty. Je výrazně posílena možnost vydání skutečně spravedlivého rozhodnutí, protože je se posuzuje skutečný stav věci. Smlouvy jsou brány tak, jak je strany zamýšlely.

Jaké jsou náklady na arbitráž?

Dle poskytovatele služby, u nás je nařízení o nákladech konstruováno degresivně, v souhrnu je arbitráž levnější než dvouinstanční soud. Velkou výhodou je možnost vymoci všechny skutečné náklady spojené s řešením sporu, nejen vyhláskové náklady zastoupení.



Jaká je vymahatelnost rozhodčích nálezů?

Máte na mysli vykonatelnost, ta je vynikající, v zahraničí lepší a zahrnuje více zemí než vykonatelnost nálezů soudních.

Průměrná doba sporu je 72 dní.

Co musí firma udělat, chce-li své spory řešit pomocí rozhodčího řízení?

Umístit do smluvního dokumentu, všeobecných podmínek nebo dokumentu nahrazujícího smlouvu (objednávka) rozhodčí doložku, jejich znění naleznou zájemci například na www.urmr.cz

Opravdu to firmu nic nestojí?

Kromě úpravy smluvních podmínek pak skutečně již není třeba dalších nákladů – využívání rozhodčí doložky nic nestojí. Naopak, pokud dojde ke sporu, je možné dosáhnout úspor, neboť Unie uplatňuje regresivní sazby.

A co časová úspora?

Průměrná délka soudního sporu dle statistik ministerstva spravedlnosti je 1 380

dní, my dosahujeme průměrné doby 72 dní. Tomu odpovídající finanční úsporu si každý jistě dopočítá sám.

Jsou i nějaké nevýhody?

Nejedná se přímo o nevýhody. Nicméně efekt rozhodčího řízení je oboustranný. To znamená, že při vzájemně rozhodčí doložce zákazník uplatní případnou reklamaci stejně rychle jako dodavatel případnou pohledávku. Ale to jen podtrhuje spravedlnost celého systému.

Na otázky odpověděl **Mgr. Robert Waschka**, člen představenstva Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a.s.

Unie není v ČR jedinou organizací zajišťující rozhodčí řízení, ale snaží se být jiná. Nepracuje na bázi pouhého zprostředkování rozhodčího řízení, ale při otevřenosti široké veřejnosti dokáže registrovaným zákazníkům nabídnout nadstandardní služby, mimo jiné především díky mediační činnosti nemusí vůbec docházet ke konfrontačnímu řešení problémů a snaží se nalézat pro obě strany přijatelné východisko.

Cejl 91, 602 00 Brno / Tel.: +420 545 242 592
www.urmr.cz

Existují nějaké formy vztahů, na které není vhodné rozhodčí řízení uplatnit?

Bylo by zajímavé uplatnit rozhodčí doložku na vztahy s finančními úřady, to ale zákon neumožňuje. Samozřejmě obecně platí, že je nevhodné uplatnit ji na vztahy, kde chcete být nepoctivou stranou.

Lze rozhodčí doložku sjednat i dodatečně?

Ano, a to takzvanou smlouvou o rozhodci. Takto vzniká až 30 procent našich případů, jedná se většinou o dohody o narovnání, výsledky mediací a uznání dluhu.

SOUTĚŽ

Také, když dostanete do ruky časopis, se nejdřív podíváte na obálku a pak na poslední stránku? WLW Contact má na poslední straně již tradičně soutěž, stačí odpovědět na 3 jednoduché otázky a můžete získat atraktivní výhru. Odpovědi naleznete, jak jinak, uvnitř tohoto časopisu...

1. Celoevropský vyhledávač (a partner WLW) se jmenuje

- a) Eurolines
- b) Eurostar
- c) Europages

2. Je možné uzavřít smlouvu e-mailem?

- a) ne
- b) ano
- c) mail je nutné vytisknout a poslat faxem

3. Při řešení sporů je zpravidla rychlejší

- a) rozhodčí řízení
- b) soud
- c) boží mlýny

Vylosovaný výherce získá přenosnou **GPS navigaci Evolve** s mapami evropských států. Uzávěrka soutěže je 1. 12. 2008, odpovědi zašlete e-mailem na adresu soutez@wlw.cz



Budeme rádi, když nám zašlete i připomínky k našemu magazínu.

WLW
CONTACT

Tiráž

WLW CONTACT

Magazín pro obchodní partnery

Vydavatel:

Wer liefert was? spol. s r.o.
U Pergamenky 2
170 00 Praha 7

Číslo registrace:

MK ČR E 15279

Redakce:

Jan Bockstefel, Jan Artner,
Petra Mezeiová, Lucie Čížmárová

Tel.: +420 296 330 200

Fax: +420 296 330 201

e-mail: marketing@wlw.cz,

www.wlw.cz • www.wlw.sk

Grafická úprava:

Desox Atelier

Tisk:

ABOXS Communications s.r.o.

Durychova 101/66

142 00 Praha 4

tel. +420 244 003 330

info@aboxs.cz

www.aboxs.cz