



MILAN GOČNÍK:

JE PRIRODZENÉ, ŽE VEĽKÉ KANCELÁRIE ROBIA AJ VEREJNÉ ZÁKAZKY

Text: Adam Valček • Foto: SME - Marko Erd

„V medzinárodnom ponímaní sa najväčšie svetové advokátske kancelárie podieľajú na zákazkách verejného sektora, dokonca sa tým marketingovo propagujú. Je to úplne prirodzené a všetci to vnímajú ako prestíž, nie ako niečo, čo by mali kancelárie tajiť.“ hovorí partner advokátskej kancelária Soukeník – Štrpka MILAN GOČNÍK o význame verejných zákaziek na právne služby. Kancelária sa v rebríčkoch magazínu PRÁVO dlhodobo umiestňuje v liste najväčších slovenských právnických kancelárií na prvom mieste. Gocník odmieta, že by verejné zákazky mohli slúžiť na „krízové“ dotovanie nízkych cien pre klientov zo súkromného sektora. „Takéto uvažovanie je nezmyselné a vychádza skôr z neznalosti.“ Kancelária Soukeník – Štrpka sa okrem iného venuje aj vymáhaniu pohľadávok, Gocník v rozhovore vysvetľuje, ako na ne dopadla pandémia ochorenia covid-19. „Pohľadávky sa viac-menej sa nepredávali, segment stagnoval a opätovne ožil v posledných dvoch-troch mesiacoch,“ vraví a dodáva, že dlžníci sa pri neplatení čoraz častejšie vyhovávajú na politické vyhlásenia o exekučnej amnestii.

Ministerstvo spravodlivosti pripravilo návrh zákona o hroziacom úpadku, podľa ktorého podnikatelia, ktorým úpadok iba hrozí, budú môcť ísť do takzvanej preventívnej reštrukturalizácie a získajú tak aj dočasnú ochranu pred vyhlásením bankrotu, exekúciami alebo výkonom záložného práva. Ako tento návrh vnímate?

Je to návrh, ku ktorému v tomto čase (13. októbra 2021, pozn. red.) prebieha pripomienkové konanie, preto je zbytočné komentovať technické podrobnosti, ktoré sa ešte môžu zmeniť. Ambícia mať účinný nástroj na zachovanie prevádzky a životaschopnosti podnikov je dobrá a treba ju oceniť. Efektívna právna úprava, ktorá dáva návod na to, ako zachraňovať firmu ešte predtým, než sa dostane do úpadku (situácia, keď firma mešká s platením aspoň dvoch záväzkov viac ako jednému veriteľovi alebo má viac dlhov než majetku, pozn. red.), tu totiž momentálne chýba. Ako dôležité vnímam, aby bola v návrhu dobre podchytená dočasná ochrana. Tú síce v nejakej podobe máme od konca prvej vlny pandémie, keď sa však pozriem na štatistické údaje, jej využitie bolo minimálne.

Prečo ste zdôraznili práve dočasnú ochranu ako niečo, na čo si treba dať pri príprave legislatívy špeciálny pozor?

Pri riešení dočasnej ochrany sme sa stretli napríklad aj s tým, že klientovi bola poskytnutá, keďže jej získanie bolo viac-menej formalitou, ale banka mu vzápätí oznámila, aby neuvažoval nad ďalším financovaním. Klient preto radšej inicioval zrušenie dočasnej ochrany, aby sa o úverové linky nepripravil. V inom prípade dočasná ochrana spôsobila, že dodávatelia boli nútení ďalej dodávať firme v dočasnej ochrane, ale nemohli si od nej vymáhať nároky za dodávky, hoci firma bola neustále v omeškaní. Toto je nevyhnutné riešiť.

Rozumiem, ale predsa aj v bežnej reštrukturalizácii staré dlhy pred reštrukturalizáciou podľa zákona nesmú byť dôvodom na rozviazanie zmlúv a uhrádzať načas treba len tie záväzky, ktoré vzniknú po začatí reštrukturalizačného konania.

Súhlasím, len ten rozdiel vnímam v tom, že dostať sa k reštrukturalizácii je podstatne náročnejšie, celý proces je pod kontrolou súdu, správcu a veriteľov, je to sofistikovanejší a robustnejší proces. Dočasná

VÄČŠINA PROTIPANDEMICKÝCH OPATRENÍ BOLA PRIJÍMANÁ NEKONCEPČNE, ZA ZATVORENÝMI DVERAMI, BEZ ZAPOJENIA ODBORNEJ VEREJNOSTI.

ochrana bola oproti tomu formalita, voľne povedané, stačilo vyplniť tlačivo, podpísať čestné vyhlásenia a v podstate ju dostal ktokoľvek. Po mesiacoch pandémie mám zároveň obavy z ďalšieho nerešpektovania legislatívneho procesu. Väčšina protipandemických opatrení bola prijímaná nekoncepčne, za zatvorenými dverami, bez zapojenia odbornej verejnosti. Tento nový „štandard“ rýchlych legislatívnych riešení sa potom presunul do všetkých aj mimopandemických oblastí života. Právo musí byť predvídateľné, zrozumiteľné a komplexné. Ak pristúpime na rýchle prijímanie zákonov, na prijímanie zákonov riešiacich iba konkrétne prípady, na prijímanie zákonov bez predchádzajúcej hlbšej odbornej diskusie, často sa pohybujeme na tenkom ľade, miestami pod ním a ani si neuvedomujeme, že v snahe o dobrú vec prekračujeme ústavný rámec demokracie a porušujeme princípy právneho štátu.

Vaša kancelária sa zaoberá aj vymáhaním spotrebiteľských pohľadávok, riešite to mandátne pre externých klientov a časť pohľadávok máte aj na vlastných knihách v sesterskej firme. Ako ovplyvnila pandémia tento segment súdneho vymáhania?

Zásadne, ale len tie pohľadávky, ktoré už boli v pokročilejších štádiách klasického súdneho vymáhania, prípadne v exekučnom vymáhaní. Tým, že sa prestalo pojednávať, malo to za následok, že veci ostali stáť a čakali sme, kedy sa opäťovne začne pojednávať. Pri zrýchlenom upomínacom konaní sme nič také nezaznamenali, keďže konanie ide elektronicky a súd priebežne rozhodoval a vydával platobné rozkazy. Takisto sa spomalil proces exekučného vymáhania pohľadávok, na čo mali vplyv aj iné okolnosti než samotná pandémia.

A mimosúdne vymáhanie?

V prvom rade dlžníci, a nebolo ich málo, žiadali určitú kompenzáciu vzniknutej situácie. Napríklad nižšie splátky na splátkových kalendároch na úkor predĺženia splácania dlhu. Zaznamenali sme zníženie platobnú morálku dlžníkov. Pri vymáhaní pohľadávok klientov (dodávateľov), kto-



rých už ich dlžník nepotrebuje, pretože má iných, napríklad operátora alebo poisťovníku, to dlžníci úplne hodili za hlavu a sústredili sa na splácanie dlhov dodávateľom, ktorých potrebujú dennodenne k životu. Druhý častý problém je, že dlžníci proti inakším spoločnostiam využívajú politické vyhlásenia o exekučnej amnestii, je to ich čoraz rozšírenejšia argumentácia. Na call centre nám bežne dlžníci povedia, že platíť nič nebudú, pretože aj tak príde exekučná amnestia. Tie vyjadrenia politikov naozaj nepomáhajú platobnej disciplíne. Neskôr ich to aj tak dobehne v súdnom vymáhaní, čo však neprospeje ani dlžníkom, ani veriteľom, keďže sa tým zvyšuje suma pohľadávky, ale aj náklady na jej vymoženie.

Čo pandémie urobila s trhom so spotrebiteľskými pohľadávkami? Predávali sa naďalej?

Nie, viac-menej sa nepredávali, segment stagnoval a opätovne ožil v posledných dvoch-troch mesiacoch.

Predávajú sa už aj pohľadávky, ktoré vznikli počas pandémie alebo v príčinnej súvislosti s pandemiou?

Áno.

SAMOTNÁ PANDÉMIA VEĽMI NEZMENILA KVALITU PREDÁVANÝCH POHĽADÁVKOV.

Vnímate v nich nejaký kvalitatívny rozdiel oproti pohľadávkam, ktoré vznikli mimo pandémie? Napríklad vnímate nižšiu pravdepodobnosť ich vymoženia?

Áno aj nie, samotná pandémia veľmi nezmenila kvalitu pohľadávok. Avšak niektoré kroky štátu, ku ktorým došlo priamo alebo nepriamo v súvislosti s pandemiou, sťažujú ich vymožiteľnosť a predlžujú čas vymáhania pohľadávok. Z avizovaných opatrení, ktoré sa negatívne dotkne veriteľov, bude zvýšenie nepostihnuteľného minima dlžníka v exekúcii. Takéto opatrenie významným spôsobom predlži čas vymáhania niektorých pohľadávok, čo v konečnom dôsledku nie je výhodné ani pre samotného dlžníka vo vzťahu k prípadnému úročeniu pohľadávky. Ak sa na pokles úspešností vymáhania pohľadávok pozriem komplexne, tak samotná pandémia dnes predstavuje len sekundárny problém. Omnoho väčší dosah však majú už legislatívne opatrenia prijaté pred pandemiou.

Ktoré?

Tie, ktoré sa sústredili najmä na práva dlžníkov a na veriteľov sa príliš neohľadelo. Ako príklad uvediem novelu exekučného poriadku, ktorá veriteľom v súčasnosti neumožňuje vybrať si súdneho exekútora, ktorý bude ich pohľadávky vymáhať. Veľkí veritelia si pritom dlhodobo sledovali úspešnosť jednotlivých exekútorových úradov pri vymáhaní pohľadávok a práve na základe takýchto analýz si exekútora vybrali. Dnes túto možnosť nemajú a ich pohľadávky sú vymáhané v podstate na všetkých exekútorových úradoch. Toto jednak sťažuje samotnú komunikáciu veriteľa s exekútorom a predovšetkým to má významný vplyv na možnosti kontroly veriteľa vo vzťahu k exekútorovi. Celý proces sa tým zbytočne spomaľuje a predražuje. Ďalej takzvaná exekučná amnestia, ktorá zásadným spôsobom finančne zaťažila veriteľov. Uvediem aj aktuálnu právnu úpravu oddĺženia, ktorá umožňuje v podstate každej fyzickej osobe, proti ktorej je vedené čo i len jedno exekučné konanie, podstúpiť oddĺženie. Proces oddĺženia dokáže za určitých podmienok prebehnúť za pár mesiacov bez toho, aby došlo čo i len k symbolickému uspokojeniu veriteľa.

Aký typ transakčného biznisu generovala pandémia?

Naši klienti išli skôr cestou pozastavenia rozvojových plánov a čakania, ako sa situácia bude vyvíjať. V podstate to bol prirodzený postoj, keďže nikto z nás takúto pandémiu nezažil, chýbala nám osobná skúsenosť. Klienti sa sústredili najmä na ozdravenie, zefektívnenie vnútorných procesov vo firmách. Situácia sa začala otáčať pred letom, odkedy vnímame, že transakčný biznis ožil.

V rebríčkoch magazínu Právo sa opakovane umiestňujete na pozíciu najväčšej právnickej kancelárie na Slovensku, podľa údajov za rok 2019 ste mali v priemere 57 právnikov. Dalo by sa na takúto veľkosť vyrásť bez verejných zákaziek?

V súčasnej situácii na trhu právnych služieb by už na takúto veľkosť nikto bez verejných zákaziek nenarástol. Tým, že trh právnych služieb je na Slovensku pomerne malý, každá advokátska kancelária, ktorá dosiahne určitú veľkosť, môže ďalej rásť, len ak bude pracovať aj na verejných zákazkách. Veď asi všetky advokátske kancelárie z rebríčka TOP 10 v menšej alebo väčšej miere majú mandáty aj z verejného sektora. Aj v medzinárodnom ponímaní sa najväčšie svetové advokátske kancelárie podieľajú na zákazkách verejných.

ho sektora, dokonca sa tým marketingovo propagujú. Je to úplne prirodzené a všetci to vnímajú ako prestíž, nie ako niečo, čo by mali kancelárie tajiť.

Ako významný je verejný sektor z pohľadu obratu? Je pravdepodobné, teda aspoň tak to mám navrhované, že ak by ste verejné zákazky nemali, boli by ste pravdepodobne výrazne menšou kanceláriou.

Určite by to malo vplyv na veľkosť kancelárie, tak ako by to malo vplyv aj na veľkosť iných spomínaných TOP 10 kancelárií. Práca pre verejný sektor nás pre konflikty záujmu diskvalifikuje z mnohých významných mandátov súkromného sektora, o ktoré by sme sa inak uchádzali. Zároveň však platí, že podiel zákaziek verejného sektora na našich tržbách za ostatných päť rokov je menej ako polovica, čiže ich význam nepodceňujeme, ale ani nepreceňujeme.

S verejnými zákazkami sa na trhu advokácie spája aj kontroverzná otázka - umožňujú verejné zákazky kanceláriám, ktoré majú signifikantný podiel príjmov z verejného sektora, robiť to, že dokážu podliezať trhové ceny pri ponukách pre súkromných klientov? Inak povedané, môže kancelária vďaka intenzívnym vzťahom s verejným sektorom dumpovať cenu pre súkromných klientov?

Nie, vôbec s týmto nesúhlasím a uvediem vám aj konkrétne náš príklad, prečo si myslím, že takéto uvažovanie je nezmyselné a vychádza skôr z neznalosti. Náklady na poskytovanie právnych služieb pre súkromný sektor sú nám stopercentne schopné pokryť príjmy z mandátov zo súkromného sektora a nepotrebuje si ich križovo dotovať z verejného sektora ani opačne. Navyše, predstava, že štandardné a renomované kancelárie ako my majú z verejného sektora horibilné príjmy, je nesprávna, sadzby sú buď rovnaké ako v súkromnom sektore, často však omnoho nižšie. Pri verejnom sektore prevažne účtujeme hodinové sadzby, nikdy nie podielovú odmenu a hodinové sadzby sa pohybujú od 79 do 118 eur za hodinu, väčšina v priemere okolo 90 eur na hodinu. Len vo výnimočných, mimoriadne náročných prípadoch máme vyššiu sadzbu. Napríklad v medzinárodnej arbitráži máme sadzbu 197 eur, kde cena musí pokryť aj náklady na zvýšenú expertízu, riziko a našu zodpovednosť.

O verejných zákazkách na právne služby v médiách píšeme najmä v kontexte

cien a toho, či vôbec bolo potrebné určiť právnu službu zadať externe. Čo si myslíte o kritike, že verejný sektor by mal minimalizovať externé právne služby a väčšinu zadaní riešiť internými právnymi kapacitami?

Odpoviem príkladom. Predstavte si, že štát čelí žalobe nadnárodného koncernu, ktorý je zastupovaný špičkovou kanceláriou. Štát má v takomto prípade, samozrejme, možnosť ísť cestou interných právnych kapacít, ale v takom prípade nastane situácia, že bude čeliť zástupcovi protistrany, ktorý je mimoriadne šikovný a kompetentný, pozná ten proces do detailu. Takýto postup bude mať svoj následok, ktorým pravdepodobne bude, že štát bude ťahať za kratší koniec. Tým vôbec nechcem povedať, že štát má nekvalitné interné právne kapacity, vôbec nie, ale interný právnik štátu možno zažije jeden, dva spory v hodnote rádovo desiatok či stoviek miliónov eur, možno žiadny. Externá kancelária naproti tomu môže takých prípadov počas svojej činnosti riešiť niekoľko, má bohatšie skúsenosti a vie v tom lepšie chodiť. Preto je v záujme kohokoľvek, nielen verejného sektora, aby hľadal skúseného poskytovateľa právnej služby.

Vaša kancelária má aj regionálne pobočky po Slovensku, spomeniem Žiar nad Hronom a Vysoké Tatry. Ako ste sa k týmto pobočkám dostali?

Žiar bol otvorený už v roku 2006 z potreby konkrétneho klienta, ktorý vyžadoval právne služby na dennej báze, v podstate outsourcingoval právne oddelenie. Tak sme dospeli k rozhodnutiu otvoriť tam pobočku. Tie isté motívy nás viedli aj k otvoreniu pobočky vo Vysokých Tatrách, v Nitre a Košiciach. Vždy to bolo spojené s potrebou konkrétnych klientov. Postupne si každá naša pobočka vypracovala širokú základňu lokálnych klientov a dnes vo svojej podstate fungujú ako samostatné kancelárie, využívajúce know-how a právny support hlavnej kancelárie v Bratislave.

Tieto regionálne pobočky si účtujú vaše bratislavské sadzby alebo majú samostatné cenové politiky?

Samozrejme, majú iné ceny, čo súvisí s tým, že máme kolegov, ktorí žijú a pracujú priamo v regióne, dokážeme právnu službu poskytnúť za nižšie náklady než v hlavnom meste. Ale ak ide o zložitejšie právne služby alebo služby presahujúce hranice regiónu, sú ceny porovnateľné s cenami, aké máme v Bratislave.



JUDR. MILAN GOČNÍK, LLM

1978

- Vyštudoval Právnickú fakultu Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.
- V advokátskej kancelárii Soukeník - Štrpka pôsobí od roku 2006, v súčasnosti na partnerskej pozícii.
- Pozchádza zo Žiar nad Hronom.
- Špecializuje sa na transakčné poradenstvo pri due diligence, akvizíciách a transformáciách.

Celý rozhovor nájdete na www.pravo.sme.sk