*Konference Insolvence 05/2013*

Jan Švoma/Česká exportní banka

**Zkušenosti podniků působících na východních trzích**

*Na první služební cestě za dlužníkem – hned v prvním mezaninu - jsem se téměř vrhl na záda finančního ředitele, který mě při dohlídce u ruské továrny doprovázel. Ne proto, že by naše věřitelská instituce zásadním způsobem přehodnotila vymáhání dluhů ve prospěch použití fyzického násilí, nýbrž proto, že jsem zakopl o poslední schod pozoruhodné výše. Zkušení veteráni aktivní na ruském trhu našlapují opatrně – u vědomí toho, že v zemích bývalého SSSR nebývá důsledně aplikován vzoreček na konstrukci schodiště, takže to většinou odnese poslední schod, vyšší nebo nižší než jeho druhové, podle toho, jak to staviteli vyjde. Rusko je veliká země a tato stavební velkorysost není ku spatření jen v továrnách, nýbrž i v hotelích solidní cenové kategorie nebo ve slavném moskevském metru.*

*Svou symbolikou je tento zážitek dobrým úvodem do mého dnešního vystoupení. Obrovská poptávka ruského trhu nabízí exportérům velké odbytové možnosti, schody takřka do nebe. Leč je radno se dívat opatrně pod sebe, aby nedošlo k nepříjemnému pádu. Z finančního hlediska tím míním ztrátu kapitálu.*

**1 Přitažlivost ruského trhu**

Hovoříme-li o insolvenčním prostředí v Rusku, činíme tak nikoliv rusko-ruskou optikou, nýbrž z pohledu české společnosti, která je v Rusku úvěrově angažována a která nese rizika nesplacení této expozice ze strany ruského odběratele. Jakkoliv není účelem konference o insolvenci analyzovat atraktivitu ruského trhu z hlediska českého exportéra, pojďme si nejprve aspoň principiálně říci, co české firmy na ruském trhu láká a k tomu je stručná charakteristika ruského trhu nezbytná. Následně se dostaneme ke vzniku situace, kdy český věřitel má významnou úvěrovou pohledávku v Rusku.

Ruská federace je se svými 17 km2 největší zemí světa z hlediska rozlohy a se 143 milióny obyvatel jednou z nejlidnatějších, i když od svého maxima v roce 1991, po rozpadu SSSR (v r. 1991 počet obyvatel činil 290 milionu ), v Rusku žilo téměř 149 milionu lidí. Současný stav populace je výsledkem poklesu porodnosti, zvyšování úmrtí a emigrace. V tabulce největších zemí světa stále zaujímá pěkné 9. místo, pro srovnání za Bangladéší (!) a před Japonskem.

Ekonomická fundamentální data jsou veskrze pozitivní. Rusko produkuje 8. nejvyšší HDP na světě, těsně nad 2 biliony USD (za Brazílií a před Itálií) dle statistik Mezinárodního měnového fondu za rok 2012. Roční dynamika růstu za poslední 2 roky je mezi 3 % a 4 %. Rusko je velký importér s velkou dynamikou dovozu, která se zvýšila z 9 % na 16 % v r 2013. Obchodní bilance je výrazně pozitivní (USD 150 miliard) a veřejný dluh stabilně nízký (9,6 % z HDP).

Hlavním důvodem pozitivní obchodní bilance je export surovin, převážně pak ropy a zemního plynu. A právě s cenami ropy na světovém trhu Ruská ekonomika je velmi silně korelována, hlavně z hlediska růstu HDP a devizového kurzu rublu. Obvykle se uvádí práh bolestivosti pro ekonomiku na úrovni 85 USD za barel ropy Urals, pod těmito úrovněmi dochází k výraznému omezení růstu a k devalvaci rublu.

Vzhledem k velikosti a výrazné dynamice nárůstu ruského importu (30 % ruského HDP) je vůči českému exportérovi (český export představuje ca českého 80 % HDP) velmi dobrým doplňkem. Tomu odpovídá i velmi slušná dynamika vývozu, která charakterizuje česko-ruský obchod za posledních 10 let. Od roku 2003 do roku 2011 vyrostl český export do Ruska z 16 mld Kč na 93 mld Kč, čili téměř pětkrát ! Potěšitelné je, že převažuje vývoz zboží s vyšší přidanou hodnotou jako stroje a dopravní prostředky, chemikálie a průmyslové spotřební zboží. Suma sumárum, české exportéry láká velikost trhu a mají oproti ostatním zemím určité konkurenční výhody jako znalost trhu z dob vzájemného bratrství v socialistickém táboře, kdy Rus dobře zná české značky produktů, které Rusům dosud spolehlivě plní služby/potřeby (Škoda, Sigma, Pilsner Urquell, Budvar, Moser, MAS, Petrof). Znalost jazyka rozhodně pomáhá, stejně jako příbuzná slovanská mentalita (Němec po jednání zaklapne složku a honem na letadlo, Čech si s partnerem s chutí vypije na přátelství/obchod nejeden Стакан водкu.

Na kulturní příbuznost je však třeba hledět s určitou opatrností. V loňském roce na nespecifikované konferenci na ruském území vystoupil nejmenovaný vysoký anglosaský manažer s tvrzením, jak Rusové matou zjevem. Mají vizáž Evropana, ale nezřídka jejich kulturní vzorce poukazují spíše na Asii. U šikmookého Číňana jsou vzorce jiného chování snadno indikovány jinou fyziognomií! S tím souvisí přístup ke splácení dluhů, který se liší od naší etiky, že dluhy se platí. V Rusku to tak vždy není. Existují tam občas názory, že nezaplacení dluhu bohatším zase takový přečin není. A jestli věřitel nevyrukuje na dlužníka s plnou parádou hned po vyskytnutí se problémů, ale z různých důvodů váhá s použitím nátlakových prostředků, ruská firma může úvěrovou pohledávku ve své mentální bilanci přeměnit z dluhu na vlastní jmění… Jako silná země má i Rusko respekt k jiným silným zemím – Spojeným Státům, Německu, Číně. Menší státy má tendenci přezírat (Что такое Чекия?). Spojíme – li si náš malý geopolitický význam a relativní bohatství, při neopatrnosti se český věřitel může stát snadnou kořistí.

Přesuňme se od kulturních rizik k rizikům ekonomicko - právním. Není dobré spoléhat na finanční výkazy. Rus je ochotně připraví v mnohočetné podobě, jedny pro věřitele, druhé pro management, třetí pro daňovou správu. Firmy operují hlavně s výsledovkou, kdy se snaží optimistickým předpokládaným vývojem obratu (často ve tvaru hokejky, kdy dosavadní výsledky tvoří její čepel), ze kterých je patrné dostatečné množství prostředků na splácení dluhů. Často ovšem výsledovka není doprovázená bilancí, která může naznačit, že strmý růst vyžaduj investice, která je draze financovaná lokálním ruským věřitelem, který si na peníze u dlužníka v případě jeho problémů sáhne účinněji než věřitel zahraniční. Prodeje občas neprocházejí účetnictvím, do továrny přijede auto (грузовик) a odveze zboží, аť s vědomím či bez vědomí majitele. Zahraniční věřitel má omezenou kontrolu nad hotovostními toky a tím, že fyzicky na trhu nepobývá, velmi obtížně zjišťuje na dálku skutečný stav podnikání dlužníka, když často firmu nenavštěvuje a nemluví s vedením, vlastníky, dodavateli, odběrateli, konkurenty).

Pro názornost uvedu jeden případ ohledně kontroly zajištění, kterého jsem byl loni osobně svědkem. V rámci rutinní kontroly jednoho ruského podniku jsem požádal o předložení knihy zajištění movitého majetku (Книга залогов). Nutno podoktnout, že v Rusku, na rozdíl od naší domoviny, neexistuje jednotný veřejný registr, kde notář zapisuje zástavy věcí movitých. V Rusku má dlužník povinnost vést ve svém podniku knihu zástav, kde je povinen uvádět všechny zastavená aktiva ve prospěch zajištěných věřitelů. (Na nemovitosti a akcie naštěstí jednotný veřejný registr v Rusku existuje).

Samozřejmě, минуточку, hned ji přinesu, dí ředitel firmy. Za půl hodiny však přijde a oznámí, že kniha je v trezoru. Samozřejmě, na to věřitel, tedy jej otevřete a doklad předložte. V tom je potíž, protože klíče má Viktor Alexejevič. Aha. Jenže Viktor tu není, oн в отпуске (dovolená). Vy náhradní klíče nemáte? K сожелению. Tak Viktorovi zavolejte. Nebere telefon. Počkali jsme dvě hodiny, zda se nedovolá a pak jsme museli na letadlo do Moskvy k dalšímu jednání. Ředitel nás ubezpečil, že Viktora mezitím sežene, knihu naloží prvním letadlem do Moskvy, kde nás ráno kniha bude v 09.00 čekat. Jak to dopadlo? Až za čtrnáct dní dorazila do banky emailem naskenovaná kopie dvou stránek knihy, se záznamem o zastavených movitých předmětech (strojích) v náš prospěch. Abych nezapomněl: při dvouhodinovém čekání na Viktora kolega došel na toaletu a na chodbě uviděl zmateně pohybující se ženy a zaslechl něco ve smyslu Что такое, книга залогов? Čili knih zástav může být 0 (jako v našem případě) až nekonečno (teoreticky jedna pro každého věřitele).

**2 Insolvenční proces**

Konkursní proces v Rusku, stejně jako v mnoha dalších následnických státech bývalého SSSR, je vnímán obchodní západní komunitou jako administrativně rigidní, kde všechno dlouho trvá jsou kladeny vysoké nároky na formality, ze kterých jakoby dýchal byrokratický duch leninského státu, a na druhé straně je dovoleno téměř vše při – jak to říci – hmotné zainteresovanosti správce či soudce na určitém výsledku (aby nepadlo přímo slovo korupce). Je v tomto smyslu zajímavé, že historie ruského konkursního zákonodárství má tradici více než 1000 let.

Již v 11. století na staré Rusi vznikl systém zákonů tzv. Ruská pravda, který již projevy insolvence zmiňoval. Platební neschopnost měla dva stupně dle vzniku, 1. „nešťastnou“ (nezaviněnou, dnes bychom řekli force majeure), 2. „zlovolnou“ (zaviněnou nebo úmyslnou - např. v důsledku ztráty zboží následkem pijanství). A máme tu i rozvrhové usnesené, prioritu má pochopitelně kníže, ve druhé „třídě“ jsou zahraniční kupci (!) a pak zbytek domácích věřitelů.

Modernější úprava se datuje od r. 1800, kdy vznikl Bankrotní zákon (Банкротский устав) a s ním první pokus řešení insolvence zavedením první komplexní kodifikace. K výše uvedeným dvěma způsobům vzniku neschopnosti byl přidán i třetí, v důsledku „nepozornosti“. Další dvě kodifikace z r. 1832 byl zákon o platební neschopnosti (Устав о несостойателости). Bolševická revoluce provedla pár formalizovaných úprav, např. v r. 1923 Ruská Sovětská Socialistická Republika v rámci Občanského procesního kodexu (Гражданский процесуальный кодекс) v oblasti vzájemných podnikových zápočtů, ale jinak problematika konkursu byla prakticky neregulovaná, neboť platební neschopnost nebyla s konceptem plánovaného hospodářství slučitelná a sovětského člověka nedůstojná.

Moderní úprava vychází z r. 1992 Zákonem o platební neschopnosti podniků Ruské federace (О несостойательности предпрятий) a jeho novelizací v r. 1998 O platební neschopnosti (О несостойательности). Tato úprava byla zaměřena na ochranu věřitelů a efektivně motivovala věřitele ne k ozdravení podniku, nýbrž k převzetí majetku dlužníka, čehož se nezřídka využívalo (z pohledu dlužníků zneužívalo). Další úprava z r. 2002 O platební neschopnosti /bankrotu přinesla snahu o možnost záchrany životaschopného podniku a o spravedlivější rozdělní prostředků mezi všechny strany insolvenčního procesu. Momentálně je toto platná právní úprava, přičemž se připravuje rekodifikace Občanského zákoníku, která se bude týkat zajištění, mezivěřitelských smluv apod.

Pojďme nyní podniknout exkurs do ruské konkursní praxe. Pokusíme se na problematiku nahlédnout optikou banky exportéra – tedy z pohledu 1) zahraničního věřitele, a 2) pokusit se o stručné srovnání obdobné české právní úpravy.

Tady se hodí vysvětlit pozici zahraničního věřitele, konkrétněji pak banky exportéra. Vlády většiny exportně orientovaných zemí se snaží pomoci svému průmyslu získat velké zahraniční zakázky. Velcí importéři dnes zřídka udělují kontrakt do zahraničí, jehož součást není financování. Na první pohled by se toto logicky mělo odehrávat prostřednictvím financování dodavatele, který pak produkt prodá do exportního teritoria. Velké zahraniční projekty by ale bilance českého exportéra neunesla, dodavatelský úvěr by neúnosně zvýšil jeho finanční páku, čili poměr cizích zdrojů vůči vlastním, s případným fatálním dopadem nezaplacení zahraničním exportérem české firmě a i negativním dopadem na placení vysokého úrokového zatížení. Řešením je tzv. exportní úvěr (buyer´s credit, Bestellerkredit), kdy banka exportéra poskytuje úvěr firmě exportéra. Čerpání je ovšem provedeno na účet českého exportéra, jenž si za načerpané prostředky obstará subdodávky a finální produkt vyveze. Tím se zajistí jednak účelovost (exportér dostane zaplaceno jen za vyvezené zboží) a pak se ošetří riziko, že by importér prostředky rovnou – inu, řekněme použil k jinému účelu. Banka pak má úvěrový vztah se zahraničním importérem, tedy má s ním uzavřenou úvěrovou a zajišťovací dokumentaci, podle které je dlužník zavázán splácet. Vzhledem k velikosti úvěrové expozice a k rizikovosti exportního teritoria, které obvykle bývá v rozvojových zemích, je úvěr pojištěn exportní pojišťovnou EGAP, jež je plně ve státních rukou, jako podobné struktury exportního financování např. francouzská COFACE či italská SACE. A aby nedocházelo k neřízenému dumpingovému boji o nejlevnější úvěr/pojištění, existuje konsensus OECD, kde jsou definována kritéria exportního úvěru (doba splatnosti, kalkulace minimální, úrokové sazby, podíl akontace importéra).

Protože není tajemstvím, že Česká republika 10 let po Sametové revoluci začala bušit na brány Moskvy (a jejich sousedů), je přirozeným vyústěním, že subjekty Ruské federace tvoří 44 %v úvěrového portfolia banky, a když přidáme Ukrajinu, Gruzii a Ázerbájdžán, dostaneme se téměř k 60 %. Z této jednoduché statistiky vyplývá logicky i nejvyšší podíl rizikových úvěrů. Jak ostatně tvrdí sami ruští bankéři: orel, státní znak Ruska má dvě hlavy: jedna znamená dobré úvěry a druhá špatné. Není kouře bez ohýnku, neexistuje úvěrování bez rizika. Při řešení rizikových pohledávek je konkursní řízení jeden ze standardních postupů.

Res ad restim rediit, věc dospěla až k oprátce, situace dlužníka nedává efektivní prostor k restrukturalizaci, akcionáři nespolupracují či jsou nedůvěryhodní, věřitel vstává od jednacího stolu a vystřelí první salvu kaťuší, návrh na insolvenci. Jaké jsou v Rusku předpoklady iniciace insolvenčního řízení? 1) Pohledávka min výše Rbl 100 000 (Kč 65 000), 2) je po splatnosti minimálně 3 měsíce a 3) je potvrzena rozsudkem ruského soudu/arbitrážním výrokem nebo soudním rozsudkem zahraničního soudu/arbitrážním výrokem zahraniční arbitráže. Zde vidíme rozdíl od české úpravy v minimální částce dluhu (u nás není) a v nutnosti potvrzení pohledávky ruským soudem. Formálně v Rusku existuje i test insolvence, tedy předlužení v důsledku negativního kapitálu, ale v Rusku se prakticky tento důvod pro návrh na konkurz neaplikuje (zlí jazykové tvrdí, že v Rusku má negativní kapitál většina firem, neboť kdyby se firmám prokazatelně dařilo, možná, že by je navštívili jednak pánové z berního úřadu (v lepším případě) a možná i jiní pánové (třeba ti s černými brýlemi s nabídkou ochrany prosperujícího podnikání).

K již spuštěnému konkursu se lze jednoduše připojit a není nutné projít nákladnou (ca 5 % hodnoty pohledávky) a zdlouhavou (min 6 měsíců) procedurou arbitrážní žaloby v zemi exportéra. Veledůležité ovšem je, že věřitel, který se připojí, ztrácí právo první noci, čili nominovat správce. Ale o tom až později.

První fáze ruského konkursu se jmenuje dohled neboli supervize (Наблюдение). V této fázi je nominován dočasný správce. Firmu nicméně i nadále řídí původní management, ale důležité transakce musí schvalovat správce. Účel této fáze spočívá ve sběru informací, uchování hodnoty aktiv a analýze finanční situace dlužníka pro vyhodnocení dalšího postupu. Fáze dohledu je zakončena obvykle po 7 měsících 1. věřitelskou schůzí. Na této schůzi se zvolí dočasný správce, který se stane správcem regulérním, věřitelský výbor a rozhodne se o dalším vývoji dlužnické firmy.

Existují v podstatě tři možnosti dalšího vývoje. Zaprvé finanční sanace, jejímž primárním účelem je splacení dluhu. S věřiteli se dohodne splátkový kalendář, který soud následně schválí. Důležité ovšem je, že tento splátkový kalendář musí být garantovaný bonitní třetí stranou. Správce zde má podobu administrativního správce, tedy nenahrazuje management obdobně jako ve fázi dohledu. Sanace trvá maximálně 2 roky.

Druhou alternativou je Externí administrace. Zde je externí správce nominován soudem na 1. věřitelské schůzi. Účelem je obnovení podnikání při splácení dluhu. Jedná se o přijetí plánu rehabilitace (obdoba české reorganizace) a jeho implementace. Trvá 18 měsíců s možností prodloužení o dalších 6 měsíců. V rámci rehabilitace dochází k uzavření popř. prodeji ztrátových oblastí podnikání, dochází k navýšení kapitálu jak od stávajících vlastníků tak od 3. stran, popř. k založení nové společnosti na bázi aktiv dlužníka a výměny akcií. V této fázi může také dojít k částečnému odpuštění pohledávek za předpokladu souhlasu určitého kvora všech věřitelů a souhlasu soudem. Nutno říci, že v Rusku se zatím aktivně nepracuje s tzv. Londýnskými pravidly, Standstill Agreement („Dohody o neútočení“) apod., i když tato pravidla jsou teoreticky známa seniorním bankéřům velkých ruských bank.

Jakkoliv tedy možnost záchrany podniku na papíru existuje, v praxi se vyskytuje pramálo, ještě méně než v ČR. Převažující formou řešení insolvence je likvidace rozprodejem aktiv. V Rusku tedy, podobně jako u nás, je správce ustanoven na 1. věřitelské schůzi soudem, nahrazuje management a rozprodává aktiva v konjunkci s věřiteli prostřednictvím věřitelského výboru.

Jak výše uvedeno, díváme se na konkursní problematiku převážně očima zajištěného věřitele. Pro pořádek budiž řečeno, že nezajištěný věřitel, tedy z definice dodavatel = nešťastný majitel v Rusku nezaplacených faktur, končí hluboko v poli poražených, podobně jako v Česku. Mám tím na mysli ruského nezajištěného věřitele, neboť brát úvěrové riziko na Rusko a priori bez jakéhokoliv zajištění není podnikání, nýbrž hazard, a tom se v tomto textu nepojednává. Nicméně dosažení pozice nezajištěného věřitele je možno i neúspěšným pokusem o zajištění, které není správně zúřadováno či staneme-li se obětí podvodu.

Zajištěným věřitelem je prakticky míněn beneficient ze zástavy nemovitosti, nejběžnějšího to zástavního instrumentu. Zajímavé je, že zajištěný věřitel má plné právo hlasování jen ve fázi dohledu, pak ji ztrácí. Zde je tedy významná odlišnost od českého systému, který pracuje hlasovacími kvóry z hlediska jak počtu věřitelů tak i velikosti jejich pohledávek, čili v Česku i zajištěný věřitel má právo do osudu insolvenčního případu mluvit a hlasovat. Tato skutečnost umožňuje rozehrát taktické manévry. Například může přihlásit do konkursu svou pohledávku jako nezajištěnou a jakmile je na první věřitelské schůzi vyslyšen jeho hlas ve věci dalšího pokračování konkursu, může si pak rozvzpomenout na svůj zajištěný status a změnit tak její kategorii. Musí si ovšem hlídat kalendář, neboť tuto změnu lze aplikovat nejpozději do 2 měsíců od vyhlášení likvidace. Obráceně to ovšem nejde (čili přihlásit se jak zajištěný a změnit pak statut n a nezajištěného věřitele). Výše uvedeným způsobem taktizuje věřitel, který chce například mluvit o dalším osudu dlužnické firmy, zda ji například za chodu (v rámci rehabilitace) neprodat strategickému investorovi. Na druhé straně hráč, který věří kvalitě svého zajištění a nemá čas ani chuť investovat do letenek na soudní a věřitelské řízení či se v doličné problematice nevyzná, od samého začátku se přihlásí jako zajištěný věřitel a tedy věří v  hodnotu své zástavy a korektní přístup ostatních hráčů partie.

Zajištění (tedy pro jednoduchost nemovitost) se nejčastěji prodává ve veřejné aukci v likvidační fázi. Z výnosu zajištění dostává zajištěný věřitel v Rusku 70 %, je-li nebankovním subjektem a 80 % obdrží banka. Tato úprava nás vrací do Česka 90. let minulého století, kdy český zajištěný věřitel dostal 70 % výnosu zpeněžení zástavy. Smysl české úpravy byl ponechat 30 % nezajištěným věřitelům, tedy dodavatelům, kterých práce není analyzovat finanční výkazy svého zákazníka, a nejsou na rozdíl od bank vybaveni příslušnými kompetencemi. Dle současné úpravy dostává český zajištěný věřitel 91 % výnosu (po zaplacení nákladu správce). Prodej nemovitosti v rámci aukce a jeho rozdělení zajištěným věřitelům může proběhnout i ve fázi finanční sanace nebo rehabilitace, je-li prodávané aktivum (nemovitost) zbytné pro další chod podniku dlužníka.

Jaké je pořadí vyplácení (ekvivalent tříd rozvrhového uspokojení)? Nejprve inkasuje správce, uhradí se jeho náklady a jeho spolupracovníků, jejichž hlavní položkou bývají náklady spolupracujících právních kanceláří. Dále se uhradí nezaplacené mzdy pracovníků dlužníka a jeho provozní náklady. Další položkou – odlišnou od naší právní úpravy - je uspokojení nároků z titulu poškození zdraví a morální poškození (!), pak se platí poplatky za franšízy a další. Teprve pak začínají výplaty věřitelům jako bankám, dodavatelům a finančnímu úřadu.

Důležitou položkou konkursního práva je možnost napadání právních úkonů dlužníka, kdy vize temné perspektivy svého podniku, kterou logicky vidí ze své perspektivy dříve vlastník než jeho věřitelé, svádí k pokušení některá aktiva včas z firmy „vzdálit“, nejlépe na jemu spřízněné osobu doma i v zahraničí. Podezřelé transakce lze napadnout maximálně 1 rok do vyhlášení dohledu, avšak transakce s prokazatelně špatným úmyslem až tři roky. Napadení nevýhodných prodejů aktiv firmy jejím vedením (tedy za příliš nízkou cenu) může ovšem pouze správce na základě požadavku věřitelů. Napadnout lze obdobným způsobem i zvýhodňování věřitele (tzn. změny pořadí priorit pohledávek).

Jedním z největších průšvihů je možnost dlužníka navrhovat správce. Soudce obvykle návrhu dlužníka vyhoví. Již v první fázi konkurzu, tedy při dozoru. V této fázi dozoru správce schvaluje významné transakce. Včetně prodeje nemovitostí, které mohou nevratně opustit dlužnickou firmu za příliš nízkou cenu. Správce je velmi obtížné odvolat, nestačí jen věřitelská většina na 1. věřitelské schůzi, nýbrž je nutné mu prokázat pochybení. Není tedy příliš složité dovodit běžnou defenzivní taktiku dlužníka, jehož podnik se řítí s kopce. Stačí se s komplicem domluvit o koupi menší pohledávky, komplic dá návrh na konkurs a zvolí přijatelného správce, a jaká aktiva nestačil původní vlastník z firmy vzdálit za jejího života, stihne vzdálit ve fázi dohledu. Neštěstí je hotovo.

**3 Jak strukturovat úvěrové obchody s Ruskem?**

Tento text se nesnaží být rusofobní a nabádat k nulové úvěrové expozici v Rusku. Bez jakéhokoliv úvěrového rizika je obchod v Rusku těžko myslitelný a bylo by škoda, nesnažit se pronikat na tak obrovský trh, kde má Česko určité konkurenční výhody. Spíše si text klade za cíl upozornit na rizika a jejich zabezpečení se věnovat na začátku, tedy v době strukturování obchodu. Na co si tedy musí dát český věřitel pozor při úvěrování svého ruského partnera?

K finančním výkazům je třeba přistupovat zdrženlivě a moc na ně nespoléhat.

O to více je třeba klást důraz na zajištění, které musí mít prokazatelnou hodnotu (doporučuje se kvalitní tržní ocenění znalcem) a které musí být veřejně zaregistrované (a tedy stěží odcizitelné). Oboje je nutné. Samozřejmě vzorně zaregistrovaný dům uprostřed široširých sibiřských lesů moc hodnotný není, stejně jako bezvadně zaregistrované zajištěné akcie firmy dlužníka, které z definice ztrácí hodnotu, je-li podnik ve stavu neživých.

Lze zvážit záruky třetích (bonitních) stran. Velmi důležité je osobní ručení vlastníků. Aniž bychom si dělali iluze o jejich majetkových přiznáních a odolání pokušení nevzdalovat aktiva z firmy, když se loď potápí, osobní ručení není jen morální závazek, kterým vlastník potvrzuje, že projektu věří. V případě problémů lze takto zajištěný úvěr lépe prodat – specialistům na území dlužníka včetně i jiných etnik bývalého Sovětského svazu. Vzhledem k tomu, že disponují rozsáhlejším arzenálem možností jak dlužníka „přemluvit“ ke spolupráci. Nemohu si v této souvislosti nevzpomenout na citát ze Švejka, kterému se v ruském zajetí představí spoluvězeň „Я Чеpkec, головы режу“ (nebo nějak podobně).

Pro bankovní věřitele je vhodné zajistit si určitý objem peněžních toků dlužníka přes svou ruskou dceřinou banku v Rusku nebo, není-li k dispozici, tak přes svou spřátelenou korespondentskou banku. Jednak za účelem lepšího monitoringu dlužníka a jednak při problémech prostřednictvím zástavy běžného účtu, kdy si lze na tyto peníze i sáhnout prostřednictvím práva zápočtu.

V rámci preventivních opatření je užitečné při strukturování obchodu dohodnout při zajištění akciemi vhodnou off-shorovou strukturu, která umožňuje realizaci propadné zástavy, aniž je nutné projít dlouhou a nákladnou cestu přes arbitráž. Donedávna bylo pro právo vstupu, „step-in right“, vhodný Kypr, po událostech v uplynulých měsících bude však nutno lokalitu změnit, alternativou se zdá možností v Evropě Holandsko. V neposlední řadě je potřeba ohlídat ruského dlužníka personálně, čili prosadit do vedení firmy svého člověka (pozor ovšem na odpovědnost při řízení firmy věřitelem) nebo v rámci restrukturalizace jako např. Chief Restructuring Officer, jenž dbá zevnitř firmy na dodržování podmínek restrukturalizace poskytnuté bankou.

**Shrnutí**

Obrovský ruský trh je přirozenou destinací pro exportně orientované země. Česká republika má navíc konkurenční výhodu v rámci relativně společné etapy historie obou zemí, slovanskou kulturní příbuznost včetně jazyka. Výsledkem je rychle rostoucí zahraniční obchod, k jehož rozvoji přispívá i exportní financování, kdy úvěrovým dlužníkem je ruský odběratel českého exportu.

Přestane-li být ruský odběratel-dlužník odběratel schopen splácet úvěr českému věřiteli, a neexistuje-li možnost se s ním dohodnout na mimosoudním řešení, nezbývá než konkursní cesta. Ruské konkurzní zákonodárství v podstatě vyznává likvidační princip, jakkoliv teoreticky připouští reorganizaci. Liší se od odpovídající české legislativy zejména rizikem nevratných procesů v 1. fázi konkurzu, tzv. supervizi, kdy existuje riziko nevratných procesů správcem, kterého může nominovat spřízněná firma s původním dlužníkem, a nevratně pak „vzdálit“ aktiva, která mají věřitelům sloužit k uspokojení jejich nároků.

Při úvěrovému riziku vůči ruskému subjektu je třeba obezřetnosti zejména ve strukturační fázi úvěrového obchodu a zaměřit se zejména na hodnotu a vymahatelnost zajištění, osobní ručením vlastníků dlužnické firmy, kontrolu hotovostních toků a personální dohledem věřitele nad hospodařením dlužníka.

**Klíčová slova**

Rusko, vývoz, exportní úvěr, riziko, insolvence, bankrot, supervize

**Summary**

The vast Russian market is a natural destination for export-oriented countries. The Czech Republic has certain competitive advantages as a consequence of coexistence during a certain part of the joint history of both countries and the joint Slavonic cultural proximity including language. The foreign trade grows rapidly, also being underpinned by export financing within which a Russian buyer of Czech exports becomes a debtor.

Should a Russian borrower default on its loan repayment obligations towards a Czech lender – and there is no way of an out-of-court settlement – only a bankruptcy route remains. Russian bankruptcy legislation is definitly liquidation oriented as opposed to reorgnization oriented and no other exit route remains. Russian bankruptcy legislations differs significantly from similar Czech legislation, mainly during the first stage of the bankruptcy proceedings - the supervision. There exists a significant risk of irreversible processes that could arise when a company connected with the original debtor can file for bankruptcy and nominate the trustee who can irreversibly „distance“ some assets of the company that should serve for satisfaction of borrowers´ claims.

 When assuming credit risk towards a Russian borrower utmost prudence is recommended. Above all, to carefully structure a deal a lender has to focus on valuable and enforceable security, private suretyships of the owners, cash-flow control and personal monitoring of the debtors´ business.

**Key words**

Russssaa, export, export loan, risk, insolvence, bankruptcy, supervision

**Použitá literatura:**

Karelina, S.A. 2006 *Právní regulace bankrotu (Правое регулированийе несостоятельности (банкротства),*Wolters Kluwer 2006, Moskva ISBN 5-466-00130-9