

PREDSTEČAJ U GRADITELJSTVU

Neugodan rekord – najviše ukupnih potraživanja

PRIPREMIO:
Mičo Ljubenko

Vjerojatno ni jedan sektor gospodarstva nije toliko izložen nelikvidnosti poput građevinarstva, a taj je problem dijelom posljedica složenosti obračuna i naplate radova

Graditeljstvo prije predstečaja

Građevinski sektor prvi je osjetio pad ukupnih investicija. Sve što je drugdje zastalo u razvoju i ulaganju, u graditeljstvu se odrazilo kao zastoj redovite djelatnosti. Naravno da se takav zastoj poslova izravno odrazio na ubrzano nastajanje nelikvidnosti u građevinskim tvrtkama. Stoga je odgovor na takvo stanje trebao biti predstečajni zakon.

Nakon prve godine građevinarstvo u pogledu predstečajnih postupaka na *Fini* drži neugodan rekord – najveći iznos ukupnih potraživanja po djelatnostima – 12,5 milijardi kuna (stanje 18. listopada 2013., izvor *Fina*).

Vjerojatno ni jedan sektor gospodarstva nije do te mjere izložen nelikvidnosti poput građevinskog. Poseban je problem nelikvidnosti u građevinarstvu dijelom posljedica i stvarne složenosti obračuna i naplate radova. Inače su sporne stavke u obračunima, zadržavanje iznosa radi garancija i slično, uobičajene pojave ili čak ugovorni standardi. Nažalost u doba financijske krize postaju izraženiji te prekomjerno ponekad i zlonamjerno korišteni. Trgovina, primjerice, nema sporove s obračunima niti sa zadržavanjem dijela isplate zbog garancije. Dovoljan je samo jedan sporan odnos na projektu da se lančano protegne do posljednjeg kooperanta. Svaki problem u građevinarstvu ima zaražan karakter, za razliku od dobiti koja se ne prenosi jednako na sve.

Država je u tim okolnostima sredinom 2012. posegnula za modelom koji će omogućiti svima u statusu nelikvidnosti

da "stave na stranu" prijašnje obveze. Ne u cijelosti, već do daljnjega, bez kamata i uz djelomične otpise glavnica. U srpnju 2012. bilo je prvo saborsko čitanje Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi (ZFPPN) ili kolokvijalno – predstečajnog zakona, kako ćemo ga i zvati u nastavku teksta. Krajem rujna 2012. taj je zakon čitan drugi put u Saboru, u oba navrata bez posebne rasprave zastupnika, a i bez reakcije stručne javnosti u međuvremenu. Čak je izglasan i uz suglasnost oporbe pa je stupio na snagu za četiri dana, zapravo 1. listopada 2012.

Danas se tim Zakonom bave mnogi, posebno gospodarstvenici, novinari, suci u svim rangovima, pa logično i građevinari. Kad je Zakon predložen, javno sam se oglasio s primjedbom da će zahvatiti glavninu gospodarstva i to suštinski. Svi su ili dužnici ili vjerovnici, a često i oboje. Mnogi su držali da se dotiče samo "nekih dužnika". Bio je to, svakako načelno razuman pristup države, jer su obveze s kamatama dosegnule točku da se više ne mogu servisirati ni najboljim poslovnim rezultatima.

Htjelo se nelikvidne tvrtke učiniti likvidnima te im omogućiti redovito poslovanje i vraćanje povjerenja kupaca i naručitelja radova, ali se to ipak nije dogodilo

Takav je model trebao otkloniti glavni problem nelikvidnih tvrtki, tj. učiniti ih likvidnim, a što je trebalo omogućiti re-

dovito poslovanje vraćanjem povjerenja njihovim kupcima, odnosno naručiteljima radova u građevinarstvu.

To se ipak nije dogodilo. Nije se dogodilo ni povodom donošenja zakona kada je iščekivani zakonski okvir trebao jamčiti daljnju stabilnost nelikvidnim tvrtkama. Međutim, nije se dogodilo čak niti povodom kasnijeg stupanja nelikvidnih tvrtki u predstečaj.

Očekivani učinak pokretanja predstečaja

Mnogi se pitaju je li taj Zakon bio potreban ili nužan. U stečaju se i prije moglo kao i sada likvidirati dužnika, a tko se želi dogovoriti s vjerovnicima radio je to i bez zakona. Zvuči logično, ali nije točno. Gospodarska je praksa nakon izbijanja recesije pokazala da su dogovori dužnika s vjerovnicima iznimno zahtjevan cilj i da uglavnom ne uspijevaju, pa u konačnici završavaju stečajem.

Smatram da je jedan razlog uvijek bio temeljan, ponekad i jedini. Neuspjeh skupnih pregovora s vjerovnicima najčešće je uzrokovan činjenicom da se nije moglo uskladiti zajedničko povlačenje s blokade računa i sprječavanje ponavljanja novih blokada. Dakako da svi vjerovnici nisu nudili iste uvjete za svoje povlačenje. Nekim vjerovnicima odgovarala bi samo puna isplata za "povlačenje s blokade", što bi dovodilo do nesagledivih okolnosti, gdje bi neki vjerovnici trebali biti do kraja namireni, a neki tek reprogramirani. Nitko nije bio spreman financirati nerazumne i nestrpljive.

Kako se nije moglo osloniti samo na poslovnu savjest vjerovnika, koja je bila u pravilu protivna njihovom interesu, očito je bio potreban zakonski mehanizam za deblokiranje posrnutih koji ipak imaju izgleda za nastavak poslovanja. Jedan od primjera je i najveća naša građevin-

ska tvrtka *Dalekovod d.d.* i njezini pokušaji skidanja blokade računa upravo u listopadu 2012. kad je donesen tzv. predstečajni zakon.

Nije se moglo osloniti samo na poslovnu savjest vjerovnika koja je često protivna njihovom interesu, pa je bio potreban zakonski mehanizam za deblokiranje posrnulih

Nejednakost građevinskih tvrtki s drugim dužnicima u predstečaju

Dužnici u predstečaju prema zakonu imaju ista prava i obveze, preciznije zakon poznaje samo velike dužnike i male dužnike za koje se vode skraćeni postupci. Zakon ne razlikuje dužnike prema sektorima kojim pripadaju ili prema djelatnostima. Vjerojatno to nije ni moguće zakonom postići, ali ne znači da razlike ne postoje.

Dužnik može imati strukturu kupaca (op. a. – u građevinarstvu su kupci dakako naručitelji), usitnjenu doslovno na više stotina ili tisuća, kao što je to slučaj u trgovini, telekomunikacijama, prijevozu i slično, primjerice *Optima telekom, Metronet, Cammeo, Varteks...* Takav dužnik zapravo nema strateške kupce o kojima ovisi i s kojima mora pažljivo koordinirati predstečaj. Korisno je podsjetiti da je kupac uglavnom i vjerovnik,

dakle onaj koji odlučuje u predstečaju. Međutim, s druge strane, dužnik može imati i tek nekoliko bitnih kupaca, tj. u građevinarstvu naručitelja, s kojima ima otvorene ugovore. Takav je slučaj kod dužnika građevinskih tvrtki sasvim prirodan.

Druga bitna razlika dužnika – građevinskih tvrtki, prema ostalim dužnicima, jest u tome što se ugovori ispunjavaju u razmjerno dugim razdobljima, višemjesečnim pa i višegodišnjim. Predstečaj zahtijeva određeno zamrzavanje stanja dužnika dok traje postupak. Članak 70. predstečajnog zakona upravo se tako i mijenjao da omogući pravnu nedodirljivost dužnika dok traje predstečaj.

Može li građevinska tvrtka kao izvoditelj radova s investitorom dogovoriti opravdan prekid radova dok se ne provede njezin predstečaj? Naravno da ne može. Investitor ima svoj plan i rokove, a ako rok i nije odlučujući, možda se investitoru financijska nesposobnost izvoditelja pokaže kao temelj za smanjivanje cijene projekta kroz penale i troškove raskida. Stoga bi vjerojatnije bilo zaključiti da izvoditelj u predstečaju može jedino uzrokovati raskid ugovora, penale, dodatnu naknadu štete te gubitak i postojećih i potencijalnih investitora.

Zakon se u početku proglašavao kao "postupak za 120 dana" i kao takav mogao bi se s naporom podnijeti čak i u ugovorima o građenju. Činjenica je ipak da nitko još nije postupak (zaključno s

nagodbom na sudu) proveo u 120 dana. Očito je da rješenja neće dolaziti u planiranih 120 dana jer u već iznesenim primjerima nisu ostvarena ni za 360 dana. Mogu li investitori prema ugovorima koji su u realizaciji tolerirati izvoditelje koji po 360 dana ostaju bez financiranja banaka? Kakav stav trebaju kooperanti zauzeti prema građevinskim tvrtkama u predstečaju, pitanje je za posebnu analizu.

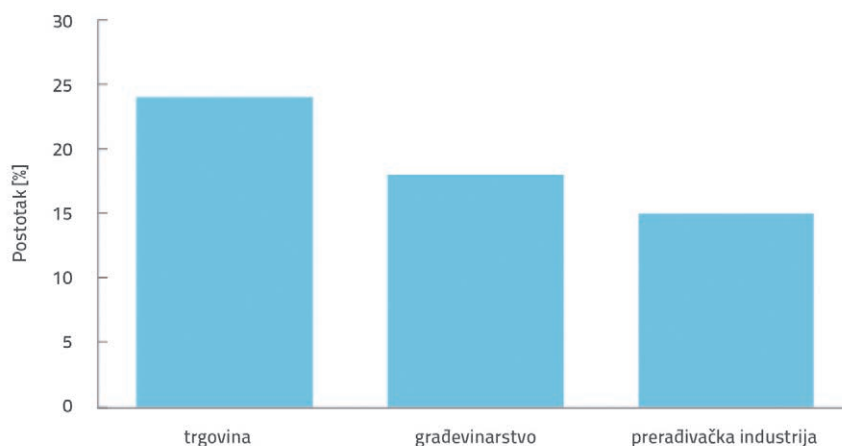
Zakon je trebao biti "postupak za 120 dana" pa bi čak mogao vrijediti i u ugovorima o građenju, ali u tom roku ipak niti jedan postupak nije zaključen

Važnost pravodobnog prepoznavanja rizika predstečaja kod partnera

Kako uopće prepoznati da se netko bliži predstečaju? Standardnim pristupom gotovo nikako. Zakon je ponudio formulu nelikvidnosti kao znak prijetećeg predstečaja. Po toj formuli nije moguće utvrditi status nelikvidnosti niti revizoru samog dužnika, a osobito ne vanjskom partneru koji nema pristup u podatke dužnika.

Standardnim zakonski osmišljenim načinom nije moguće na vrijeme znati niti je li predstečaj pokrenut, a kamoli da se netko njemu tek približava. Naime, uglavnom se ne može znati ni više od mjesec dana da je dužnik podnio *Fini* zahtjev za predstečaj. *Fina* objavljuje da traje predstečajni postupak, ali ne od dana kada je zahtjev podnesen, već kada donese prvu odluku. To je razdoblje u većini slučajeva duže od mjesec dana. Stoga jedini signal predstečaja jest blokada računa.

Sada se na status blokade gleda bitno drukčije jer se predlaganjem predstečaja ujedno traži privremena mjera deblokade računa i ponovno dobiva privremeni status za odražavanje poslovanja. Blokada je računa danas ili jasan znak da slijedi predstečaj ili da slijedi još lošije rješenje – stečaj nakon dulje blokade. Status blokade računa može se pratiti



Pregled procesa predstečajnih nagodbi po industrijskim granama (Izvor: *Fina* – rujna 2013.)



U građevinarstvu postoji loša navika prepisivanja ugovora (detalj s jednog našeg gradilišta)

preko različitih komercijalnih naplatnih programa (*Poslovna Hrvatska* i dr.). Ispravno bi rješenje bilo da praćenje takvog statusa *Fina* dopusti bez naknade, ako je cilj gospodarstvu osigurati primjerene uvjete. Primjer bi i uzor takvom rješenju mogao biti prijelaz *Narodnih novina* iz naplatnog u besplatni servis prije nekoliko godina.

Blokade se računa mogu pratiti preko komercijalnih programa, ali bi bilo ispravno da to *Fina* dopusti bez naknade i da tako gospodarstvu omogućiti primjerene uvjete

Izlaz je promjena ugovornih uvjeta

Korisno bi bilo prepoznati dolazak vlastitih kupaca (ali i dobavljača) u predstečaj i prije blokade računa, dakle na vrijeme. To se može jedino dobro uređenim ugovorima te uvjetima izdavanja robe i

usluga, ali to zahtijeva određeni pravni napor i komercijalno objašnjenje partnerima. Međutim, onaj tko smatra da mu je predstečaj partnera ozbiljan rizik, na taj ga način može eliminirati. Ugovaranje procedure ugovornog partnera u odnosu na njegov mogući predstečaj ne mora biti nekonstruktivno, tj. može biti pošteno i prihvatljivo uređeno.

Partnersko povjerenje ne gradi se na međusobnoj nedostupnosti, već obratno, u otvorenosti da se po potrebi daju traženi podaci. To može biti uređeno da se ne ulazi u podatke koji su poslovna tajna ili nisu bitni za ocjenu rizika predstečaja. Ako se na tržištu pojavio novi rizik, svakako da treba ugovore tome prilagoditi. Neki prilagođavaju tek uvjete poslovanja, i to onda kad se drugoj ugovornoj strani otvori predstečaj, a to je uglavnom prekasno jer je već došlo do nepodmirivanja obveza i štete.

Korisno je podsjetiti se da predstečajni zakon nameće dužnicima doslovno obvezu komuniciranja sa svojim vjerovnicima u svrhu otklanjanja vlastite ne-

likvidnosti i pripreme plana restrukturiranja za predstečaj. To znači da osim što je komercijalno potrebno u tom smjeru urediti ugovorne uvjete, da je to čak i zakonska obveza dužnika prema vjerovniku, a ujedno je jedan od dobrih argumenata kad je nejasno zašto se ta situacija uređuje ugovorom.

Kako je već naznačeno, u građevinarstvu postoji loša navika - prepisivati prijašnje obrasce ugovora. Najčešće je pogrešno opravdanje takvog pristupa da se neki ugovor već koristio i da "po njemu nije bilo problema". Kvaliteta se ugovora ne mjeri po tome je li s njim u vezi bilo problema, nego je li uopće bilo problema odnosno spornih odnosa s ugovornim partnerom. Dobre će ugovorne klauzule smanjiti opseg i vrstu problema koji mogu nastati iz različitih uzroka. Loš ugovor može doduše i sam prouzročiti sporan odnos, ali to je rijetka pojava jer zahtijeva visok stupanj nesavjesnosti stranaka. Zato se, ako problema nema, loš ugovor uopće ne može ni prepoznati.



Ugovore o građenju nužno je nadopuniti klauzulama vezanim uz predstečaj (detalj jednoga našega velikoga infrastrukturnog zahvata)

Dobre će ugovorne klauzule smanjiti opseg i vrstu problema, ali loš ugovor u spornim odnosima može potaknuti raskide, sudske sporove i neplanirane gubitke

Međutim, kad dođe do spornih odnosa, a ugovor je loš, događa se stjecaj tih dviju okolnosti koje mogu potaknuti raskide, sudske sporove i izvanredne neplanirane gubitke.

Naši prepisuju, a stranci pravno prate ugovor i nakon potpisa

Mnogi u poziciji izvoditelja imaju naviku olako zaključiti kako je uobičajeno da naručitelj (i krajnji ili jedan u lancu) nudi ugovor po principu "uzmi ili ostavi", pa je stoga uzaludno pokušati urediti neke klauzule.

To uglavnom zaključuju oni koji nisu ni pokušali pristupiti naručitelju, a nisu pokušali jer najčešće nisu logistički organizirani za ugovaranje uvjeta, već samo za ugovaranje iznosa gradnje. Nakon toga nerijetko dolazi do zamje-

ranja naručitelju, jer "nekorektno smanjuje potraživanje izvoditelja", mada to radi po ugovoru.

Naravno da nije nužno tako pristupati ugovoru i naručitelj ne može biti kriv što izvoditelj nije organiziran za ugovaranje nego samo za izvođenje posla. Ugovaranje višemilijunskih poslova bez stručne podrške pojava je samo među hrvatskim građevinskim tvrtkama. Uočljivo je da takav pristup nema ni jedna inozemna građevinska tvrtka (ni hrvatska u stranom vlasništvu). Štoviše, inozemna tvrtka pazi i na pravno praćenje realizacije ugovora o građenju, dakle nakon potpisa ugovora. Naime stranci znaju da se radom teško zarađeni milijuni mogu lako izgubiti pravnom nepažnjom.

Ako strane tvrtke osvajaju naše tržište, a ne mi njihovo, razumno je zaključiti da je njihov pristup ugovaranju poslova kvalitetniji i da od njih treba učiti, a ne prepisivati obrasce koji su najčešće prvotno sastavljeni još prije početka tržišnih odnosa u Hrvatskoj.

Naše tvrtke nerijetko koriste građevinske inženjere nakon usuglašavanja projekata i troškovnika, ali i za pripremu ugovora. Po prirodi stvari oni ne sudje-

luju u sporovima i ne dobivaju povratne informacije o tomu što je dobro, a što loše kod rješavanja sudskog spora. Stoga rade prema tradiciji i teoriji. Primjera radi, mnogi vjeruju u uvjete FIDIC-a, koje često uvjetuju važniji naručitelji, a nisu se nikad zapitali kako se FIDIC primjenjuje u hrvatskom pravu. Naravno da nije svejedno u kojoj se zemlji i po čijem se pravu FIDIC primjenjuje. Ujedno se ne zna kako bi FIDIC tretirao predstečaj jedne ugovorne strane.

Većina tzv. tipskih ugovora o građenju naših uglednih građevinskih tvrtki i danas prepisuje klauzulu da se primjenjuju posebne uzance o građenju. Takvo što nije potpuno pogrešno, ali je nepotrebno otkad je 2006. godine promijenjen Zakon o obveznim odnosima.

Neke su tvrtke odmah svoje ugovore doradile klauzulama vezanim na predstečaj, a neke to do danas nisu učinile pa se čini da čekaju da se zakon njima prilagodi

Kvalitetne su tvrtke još krajem 2012. svoje ugovore doradile klauzulama vezanim na predstečaj, a manje kvalitetne to nisu učinile do danas. Predstečajnom su se zakonu tako neki odmah prilagodili, dok mnogi čekaju da se zakon prilagodi njima.

Dugovi koji se trebaju i dugovi koji se ne trebaju platiti

Jedno od temeljnih pitanja, dvojbi pa i zabluda odnosi se na status dugova kad kreće proces predstečaja. Prirodno je da približavanje ili ulazak u predstečaj ubrzava procese i usmjerava odnose ne na posao već na pitanja vezana uz izdavanje računa. U početku se u vezi s tim znatno lutalo, ali su nakon godinu dana mnoga pitanja jasnija.

U početku su vjerovnici u strahu od predstečaja svog partnera nastojali brže obračunati i izdati račune (situacije) ne bi li ih prije neizvjesnog predstečaja i naplatili. Uskoro su shvatili da su

to tada tzv. "stare tražbine" i da upravo one neće biti plaćene, nego predstečajnom nagodbom odgođene, umanjene ili će na njih biti primijenjena neka od daljnjih kombiniranih mogućnosti. Zatim su vjerovnici zauzeli naizgled promišljenije stajalište, inače i suprotno prijašnjem, pa nisu izdavali račune (situacije) do otvaranja predstečaja, upravo zato da bi imali tzv. "nove tražbine" koje se sigurno naplaćuju jer ne ulaze u nagodbu, a dužnik ih sada može platiti jer nema stare dugove.

Zakon je tražbine vjerovnika ili dugove dužnika podijelio na "stare i nove", one nastale prije otvaranja predstečaja su "stare", a one nakon otvaranja su "nove". Takav model fakturiranja svega što nije fakturirano nakon otvaranja predstečaja i danas u mnogim slučajevima prolazi jer zakon nema prikladne mehanizme da se vjerovnici međusobno kontroliraju.

Ipak to nije pravilno. Više propisa (od onih poreznih do računovodstvenih) uređuje pitanje o tome kada je "nastao" dug. Neizdavanje računa za isporučenu robu ne znači da nije "nastao" dug. Predstečajni zakon koliko god da je neprecizan, ipak je slučajno ili namjerno upotrijebio riječi "dužnik ne smije plaćati obveze koje su nastale i dospjele prije otvaranja predstečaja" (članak 69. st.1. ZFPPN-a). Dakle Zakon nije uređio da se ne smiju plaćati obveze za koje su izdani računi (situacije) prije predstečaja. U tom smislu čin (i vrijeme) izdavanja računa nije bitan.

Tražbine nastale nakon otvaranja predstečaja "imaju prednost" pred tzv. starim tražbinama jer se moraju podmiriti da ne bi nagodba propala i time potaknula stečaj

S druge strane, Zakon (članak 69. st.3.) ističe kako tražbine nastale nakon otvaranja predstečaja "imaju prednost" pred tzv. starim tražbinama, što bi trebalo značiti da se stare tražbine ne bi smjele podmiriti dok se ne podmire nove.



Predstečajni zakon ima mnogo praznina i nedorečenosti

Nove tražbine bi stoga bi bile tražbine koje se **moraju podmiriti** jer inače cijela nagodba dolazi u pitanje i slijedi stečaj.

Dobre i loše strane Zakona

Tko ne prakticira hrvatsko pravo možda neće odmah razumjeti sljedeći zaključak: Dobra je strana ovog Zakona što se uopće primjenjuje. Inače postoji mnogo zakona koji su teoretski dobri, ali se ne primjenjuju. Stečajni je zakon takav primjer. Kad zakonodavac osmisli zakon koji će se primjenjivati, već je ostvario značajan uspjeh koji se ne podrazumijeva. Stoga se ključan dobar učinak ovog zakona prije svega ogleda kroz činjenicu da ga dužnici primjenjuju, za razliku od stečajnog zakona koji su dužnici izbjegavali. Izbjegavanje stečaja nije imalo alternativu, problem je bio samo u tome što ni dužnik ni vjerovnik nisu imali interes pokrenuti stečaj i zato je većina

dužnika sa stečajnim razlozima ostala na čekanju rješenja kojeg nije bilo. Sada mnogi dužnici vide svoj interes u pokretanju postupka predstečaja. A taj postupak vjerovnici ne mogu ni pokrenuti ni spriječiti.

Načelno gledano, bolje je da dužnik koji će dugoročno sigurno propasti i uzrokovati mnogima probleme nešto učini nego da ga ostane u *statusu quo*.

Mnogi će danas primijetiti da su vjerovnici oštećeni jer im je ponegdje bez njihove volje potraživanje smanjeno, odgođeno ili pretvoreno u kapital. Nominalno to je točno. Međutim, u usporedbi s rezultatom koji je stečaj nudio vjerovnicima, ta istina dobiva sasvim drukčije značenje.

Osim primjene Zakona, ipak je dobar učinak brže rješavanje problema nego u stečaju. Čak je i loš brzi rezultat poslovno mnogo prihvatljiviji nego loš i spor rezultat. Pravosuđe nažalost nije još

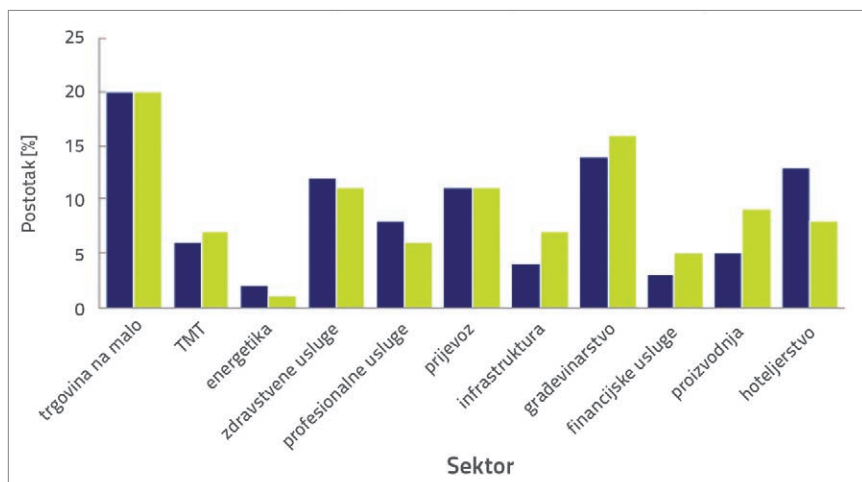
uvijek našlo odgovarajuća rješenja za ubrzano gospodarstvo. Rješenja koja su višegodišnja i vrlo neizvjesna ne mogu biti oslonac gospodarstvu, iako su najčešće pravilna i zakonita.

Zakon omogućuje brže rješavanje problema od stečaja jer višegodišnja i vrlo neizvjesna rješenja ne mogu biti oslonac gospodarstvu, iako su često pravilna i zakonita

Što se tiče loših strana Zakona, kao i svakom novom zakonu nije teško pronaći praznine i proturječnosti. Neka je loša rješenja posebno posebno istaknuti i radi javne rasprave.

Primjerice, pitanje utvrđivanja tražbina može biti dvojbeno jer dužnik "presuđuje", a osporeni vjerovnik može, nakon žalbe, pokrenuti parnicu ili upravni spor. Takav vjerovnik nema rezerviran status po okončanju parnice. Moguće je također da će ostvariti prava "ispred" ostalih nagođenih vjerovnika, ako ga sud prihvati kao vjerovnika koji nije obuhvaćen nagodbom. Nastavak je istog pitanja što ako dužnik prizna tražbinu koja ne postoji, primjerice radi potrebnih glasova. U stečaju vjerovnici imaju pravo osporiti takvu tražbinu.

Pitanje prava glasa sudužnika novim je zakonom dijelom riješeno, a dovelo je u neobičan položaj čak i banke koje su zbog vlastitih tražbina mogle biti preglasane od dužnikovih sudužnika. Ovdje je sada na snazi vrlo nejasna definicija "poveznih osoba", koja nema veze sa Zakonom o trgovačkim društvima



Pregled procesa restrukturiranja po industrijskim granama u Europskoj uniji (Izvor: Istraživanje koje je proveo Deloitte na uzorku više od 30 bankarskih stručnjaka u Europi)

koji inače to uređuje. Može se očekivati novi val problema povezan s tim detaljem koji uređuje i pravo glasa.

Tražbinu vjerovnika može utvrditi i dužnik bez prijave vjerovnika, ali nije jasno u kojem roku i što se događa ako dužnik tijekom postupka odustane od prijašnjeg utvrđenja. Veći bi se stupanj sigurnosti postigao kad bi se aktivna prijava vjerovnika u roku uvjetovala za priznanje tražbine, čime bi se izbjeglo naknadno povećavanje priznatih tražbina, radi izbjegavanja omjera od 25 % osporenih. Podjela vjerovnika postoji po zakonu u tri grupe, međutim, zakon nije jasan može li se vjerovnike dijeliti po podgrupama s različitim pravima, kao što se počelo prakticirati.

Poslovanje dužnika tijekom predstečaja treba biti osnovna prednost dužnika i jamstvo novim vjerovnicima (kao u stečaju). Međutim, praksa je pokazala nepovjerenje novih vjerovnika kroz uvjet avansnog plaćanja, što je suprotno cilju

koji se htio postići deblokadom računa. Otvoreno je pitanje također i kako dužnik može ponuditi vjerodostojan plan ako ne zna svoje obveze i ne zna što može očekivati od vjerovnika. Novi je Zakon dijelom riješio pitanje korekcije plana nakon utvrđivanja tražbina, što isključuje istodobno glasanje o oba pitanja, ali nije riješio kako osigurati dužniku suradnju vjerovnika već u izradi plana.

Mnogi vjerovnici svoje stavove nisu spremni odrediti dok ne vide ostale, čime se onemogućuje priprema plana. S druge strane, nedostaju i mehanizmi koji će vjerovnicima dati sigurnost prema kupcima kojima prodaju robu ili uslugu na odgodu, da neće olako iskoristi predstečaj te diskontirati i odgoditi svoje obveze.

Prisilno ili dobrovoljno otuđivanje ili opterećivanje imovine dužnika tijekom predstečaja daljnja su pitanja koja nisu dostatno uređena i ne daju sigurnost vjerovnicima, ali ni dužniku.

Tablica 1. Zbirni pregled predstečajnih predmeta prema djelatnostima

Područje djelatnosti	Iznos prijavljenih obveza	Broj zaposlenih	Broj predmeta
Građevinarstvo	12.553.067.869,70	8.801	914
Prerađivačka industrija	9.702.364.728,62	16.511	783
Trgovina	7.338.213.441,55	4.428	1.238
Ugostiteljstvo, turizam	5.442.284.613,72	3.166	581
Ostale djelatnost	-	-	-
SVEUKUPNO	49.084.409.545,70	42.712	5.283

Izvor: Fina – informacijski sustav predstečajnih nagodbi, na dan 18. 10. 2013.

Što se može očekivati od dužnikova plana koji se oslanja na imovinu koja je pokrivena razlučnim pravom kojeg se vjerovnik nije odrekao? Odluka takvog vjerovnika da unovči razlučno pravo je dopuštena, a može li tada opstati plan, drugo je pitanje. Primjerice, u slučaju *Varteksa* taj se odnos pokušava sanirati posebnim sporazumom s takvim vjerovnicima, što može biti poticaj za buduća zakonska rješenja.

Treba li osnovana žalba nepriznatog vjerovnika poništiti cijeli plan ako njegovi glasovi nisu utjecali na rezultat glasanja? Prva iskustva idu tim nekonstruktivnim smjerom, mada se pravo tog vjerovnika može zaštititi i rezervacijom imovine u planu za sporna prava.

Neprijemljive blagodati koje su iskoristili nesavjesni dužnici fingirajući predstečaj kako bi došli do besplatnog stečaja gdje će vjerovnici vrlo teško zaštititi svoja prava, još jedna je od praznina koja će treba dobiti odgovarajuće zakonsko rješenje.

Smisao *Fine* nakon vala nelikvidnosti

Ne bi bilo nerazumno prihvatiti stajalište da se postupci u cijelosti prepuste sudu, odmah kad prođe prvi val i broj postupaka padne na znatno nižu razinu. To ne bi značilo poraz *Fine* i pobjedu suda, već bi to značilo da je *Fina* odradila onu količinu koju sud jednostavno nije mogao. Doduše s manjom kvalitetom, ali možda se drukčije nije ni moglo.

Međutim, ako se želi primjeren postupak koji će ostati kao stalan oslonac posrnutim kompanijama, tada im treba ponuditi sigurnost. To može jamčiti sud, ali tada pravila neće moći biti stečajna već predstečajna. To znači da se rezultati mjere i vremenski. Faktor vremena mora postati važan za sudove uopće. Nije dovoljno da je odluka pravilna ako nije pravodobna. Samo živi pacijenti mogu svjedočiti o uspješnim operacijama. U poslu se pravodobnost svakako ne mjeri godinama, kako se to zbog raznih okolnosti nažalost uvrijedilo na sudu.

Vrijeme mora postati važno za sudove jer nije dovoljno da je odluka pravilna ako nije pravodobna, a samo živi pacijenti mogu svjedočiti o uspješnim operacijama

Kao odvjetnik smatram da su ugovori o građenju najsloženiji, stoga i građevinski sporovi zaslužuju posebnu specijalizaciju sudaca. Zasad se to dijelom provodi na Stalnom arbitražnom sudištu pri Hrvatskoj gospodarskoj komori. Prevencija je svakako bolja od spora, a kroz kvalitetno pravno ugovaranje i praćenje projekata mogu se smanjiti rizici, daljnja nelikvidnost i buduće predstečajne situacije.

Napomena:

Autor je odvjetnik u Odvjetničkom društvu *Ljubenko&partneri* d.o.o. u Zagrebu