



«ЛЕКАРСТВО» ОТ ДОЛГОВ

Одним из направлений деятельности ООО «Компания «Юридические технологии» является оказание услуг, направленных на минимизацию просроченной дебиторской задолженности. За время оказания услуг по возврату долгов Компанией наработана обширная практика, а также выработаны эффективные методы возврата долгов в сфере бизнеса. На основе результатов решения ежедневных практических проблем наших Клиентов ООО «Компания «Юридические технологии» были разработаны следующие рекомендации, внедрение которых в практику работы Клиентов позволяет значительно снизить размеры просроченной дебиторской задолженности.

1. Рекомендация первая: **Доверяй, но проверяй.**

Заключая первый контракт с партнером (первый серьезный контракт), необходимо убедиться в том, что Вы знаете того, с кем подписываете договор и можете быть в нем уверены. Применив правило Парето к этому вопросу получим, что 80% неплатежей происходит со стороны 20% компаний. Соответственно, отказавшись от заключения договоров в 20% случаев, можно избавиться от 80% просроченной дебиторской задолженности.

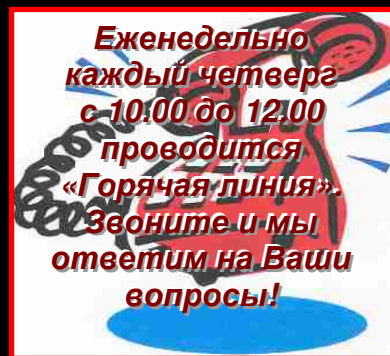
Как реализовать данную рекомендацию?

Узнайте сколько лет Ваш потенциальный партнер работает на рынке. Спросите, кто может его порекомендовать (с кем он ранее работал).

Получите выписку из единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которая стоит 1 базовую величину (на 17.11.2010 равняется 35000 белорусских рублей), что позволит узнать о том, кто является собственником компании, кто – директором, каков размер уставного фонда, когда зарегистрирована данная компания и не находится ли она в стадии ликвидации.

Если сделка велика – попросите бухгалтерский баланс, годовой и за последний месяц.

Цена вопроса: выполнение данной рекомендации, позволяет отсеять фирмы однодневки, исключить заведомо недобросовестных контрагентов, сэкономяв в некоторых случаях миллиарды рублей (особенно, когда вопросы касаются строительства).





2. Рекомендация вторая: Не вырубить топором.

Каждая договоренность, нарушение которой Вас не устраивает, должна быть зафиксирована на бумаге. Необходимо обмениваться оригиналами документов после «подписания по факсу», электронной почте. Все документы, которые Вы подписываете должны соответствовать требованиям законодательства. Договоры должны проверяться специалистами. Ведь неграмотно составленный договор может привести к судебному разбирательству, которое может тянуться год и стоить гораздо больше.

Как реализовать данную рекомендацию?

Используйте пересылку корреспонденции заказными письмами. Обращайтесь к специалистам за консультациями. Организуйте процесс визирования документов до их подписания руководителем. Используйте номенклатуру дел, распределение обязанностей. К каждому документу, который содержит право получить или обязанность оплатить значимую для Вашего предприятия сумму подходите, как к возможному доказательству в суде. Никогда не подписывайте документов, которые не соответствуют действительности. Никогда не берите на себя заведомо невыполнимых обязательств.

Цена вопроса: конкретные примеры: спор на 3 миллиарда рублей из-за неточностей формулировок и несогласованности вопросов в договоре; пеня, взыскиваемая в бесспорном порядке на 160 миллионов рублей из-за установления сжатых сроков поставки и отсутствия оговорок об освобождении от ответственности; признание десятков договоров недействительными, установление фактов ничтожности, незаключенности договоров по причине несоответствия этих договоров законодательству Республики Беларусь.

3. Рекомендация третья: Общение – золото.

Просроченную дебиторскую задолженность можно уменьшить путем контроля платежей со стороны деловых партнеров, установления и поддержания доверительных либо жестких отношений со своими партнерами. Неплатежи должны вызывать неприятие у партнера, этот дискомфорт может быть связан либо со значительными санкциями, которые Вы можете применить, либо в связи с утратой Вашего доверия. Контрагенты должны понимать, что просрочка Вас не устраивает в принципе и не может быть маленькой или большой просрочки, важно само выполнение или невыполнение договоренностей.

Как реализовать данную рекомендацию?

Общайтесь не только с руководителем партнера, но и ключевыми сотрудниками, главным бухгалтером. Звоните за несколько дней до наступления срока на оплату с напоминанием. Звоните в день оплаты. Если просрочка наступила, не откладывайте дела, поинтересуйтесь, по какой причине оплата не перечислена в срок и когда она будет устранена. После получения этой информации, сразу же направьте письмо заказной корреспонденцией, где укажите на полученную по телефону информацию. Если Вы выбираете «жесткую схему», сразу же направьте претензию и/или подавайте документы в суд.



Цена вопроса: выделение бюджета времени на контроль за оплатой способствует быстрейшему разрешению конфликтов, даже если они возникают. Партнер либо оплачивает долг до суда, либо соглашается со всеми судебными издержками и в будущем более тщательно следит за своими оплатами именно Вам, среди всех своих контрагентов.

4. Рекомендация четвертая: Нарушил – плати.

Нарушение обязательств должно быть крайне невыгодным для Вашего контрагента. Можно использовать дифференцированную ответственность в виде различных ставок штрафов, пеней, процентов за пользование чужими денежными средствами. Существуют различные способы обеспечения обязательств, наиболее выгодным из которых является залог, наиболее надежным – безотзывный подтвержденный аккредитив.

Как реализовать данную рекомендацию?

Устанавливайте штраф за просрочку оплаты в размере 10%, дополнительно – пению в размере 0,2% от суммы просроченного обязательства за день просрочки, а также в качестве ставки процентов за пользование чужими денежными средствами – ставку рефинансирования, увеличенную в три раза. Всегда, если есть возможность, используйте обеспечение обязательств, и аккредитив, особенно в отношениях с зарубежными партнерами.

Цена вопроса: наличие таких «штрафных» условий в договорах, как правило, позволяет сразу судить о том, собирается ли контрагент выполнить обязательство в срок. Серьезных возражений против мер ответственности и обеспечения, не будет или они позволят компенсировать просрочку. Данные меры ответственности, даже уменьшенные судом, помогают компенсировать инфляцию или взятый Вами кредит на сумму долга (если денежные средства Вам потребовались срочно).

5. Рекомендация пятая: Пользуйтесь услугами специалистов.

Специализация – основа нынешней экономики. Использование специалистов для взыскания долгов, претензионно-исковой работы является разумным, необходимым и современным методом ведения работы. Если нужно сохранить партнерские отношения, на сложные переговоры лучше направить привлеченных юристов, которые будут вести их без лишних эмоциональных проявлений и примут на себя возможное недовольство должника.

ООО «Компания «Юридические технологии» готово оказать Вам любые услуги по управлению дебиторской задолженностью. Ждем Вас в уютном офисе в центре города.

ООО «Компания «Юридические технологии»

www.legaltech.by