

# Как убедить партнера заплатить?



**Деловые завтраки, которые организует администрация Раменского муниципального района совместно с некоммерческим партнерством содействия развитию предпринимательства «Торгово-промышленное партнерство» в рамках муниципальной**

программы по развитию предпринимательства стали популярными среди бизнесменов. Причем, как начинающих, так и опытных. На них всегда можно узнать что-то новое, пополнить свои знания. Поэтому в этих мероприятиях стремятся участвовать многие. Не стал исключением и «Деловой завтрак», который состоялся тринадцатого марта 2014 года. Некоторые предприниматели заявили, что их привлекла рассматриваемая тема: «Работа с дебиторской задолженностью».



Ведущий семинара Титов Дмитрий Михайлович, как говорится, начал плясать от печки – сосредоточил внимание слушателей, прежде всего на причинах возникновения задолженностей. Здесь следует учесть следующие важные аспекты, из-за которых могут возникнуть проблемы – некачественная проверка контрагентов, неосмотрительность менеджеров, отсутствие контроля, отсутствие работы с контрагентами, продолжение отгрузок после появления проблем.

Партнер Адвокатского бюро «Юрлов и партнеры», адвокат; руководитель на-

правления разрешения корпоративных споров, эксперт Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции», автор ряда публикаций в ведущих юридических изданиях Дмитрий Титов далее рассказал о том, как можно исправить ситуацию, как наладить работу с должниками.



переобучение менеджеров, наглядно отразить схему работы с контрагентом, чтобы упорядочить документооборот, организовать проверку и контроль контрагента.

Процедура проверки контрагента не сложная. Вот лишь некоторые данные, получив которые можно понять, с кем предприниматель имеет дело:

- сбор информации об учредителях и руководителе;
- сбор информации о юридических

лицах, с которыми связан руководитель и учредители контрагента;

- анализ полученной информации;
- сбор контактной информации о контрагенте;
- постановка контрагента на контроль.

Ведущий акцентировал внимание бизнесменов на сборе информации при заключении договора. Здесь важно иметь копию устава юридического лица, копию свидетельства ОГРН и ИНН, копию последнего бухгалтерского баланса, копию документов о назначении руководителя организации,

надо действовать в сложившейся ситуации, - заявил Дмитрий Титов.

Постоянно воздействуйте на должника, напоминайте о себе и просроченной задолженности, требуйте гарантий и мер обеспечения.

Если же такие способы работы с партнерами не дадут результатов, то вполне можно прибегнуть к угрозам – публикациям в СМИ, обращениям к другим контрагентам, банкам, к контролирующим органам.

Главный принцип работы с гарантиями - для того, чтобы получить отсрочку платежа, должник дол-



контактные данные руководителя, бухгалтера, ответственного сотрудника, фактический адрес, расположение торговых точек, реквизиты расчетных счетов.

Позволяет предупредить возникновение проблемных должников и приостановить поставку товара при появлении факторов риска постановка контрагента на

жен дать гарантию, - подчеркнул ведущий.

На семинаре присутствовали более двадцати представителей малого бизнеса Раменского муниципального района, предпринимателей, руководителей, менеджеров по работе с клиентами, финансовых директоров, главных бухгалтеров



контроль. Тут следует учитывать судебные дела и исполнительные производства.

Появление судебных дел, смена адреса компании на другой регион, смена руководителей и участников, информация о реорганизации или ликвидации свидетельствуют о возникших факторах риска

- Ну, а если вы не сумели подстраховаться, то вот вам некоторые советы, как

- Мы узнали действенные приемы работы с дебиторской задолженностью из практического опыта юристов адвокатского бюро. Получили образцы процедур по работе с задолженностью. Внедрение таких ноу-хау в практику работы избавляет от затаженных и малых долгов лежащих на предприятии, - сказал нашему корреспонденту после семинара один из его участников.