Иван Рыков
Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами

Деловой бестселлер (Питер) –

«Иван Рыков. Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами»: Питер; Санкт-Петербург; 2016
ISBN 978-5-496-02133-3

Аннотация

Первопричина 60 % банкротств в России – это ошибки по работе с дебиторской задолженностью. Поэтому очень важно грамотно выстроить систему, которая работала бы на предотвращение падения платежеспособности, возникновения кассовых разрывов и других кризисных ситуаций. Советы, которые вы здесь найдете, просты в применении и многократно проверены на практике автором – одним их самых успешных антикризисных управляющих страны последнего десятилетия. После прочтения книги вы забудете о том, что такое бегать за должниками, перестанете тратить время и деньги на адвокатов. Вы научитесь управлять долгом и не расходовать свои силы на неэффективные действия.

Иван Рыков
Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами

© ООО Издательство «Питер», 2016
© Серия «Деловой бестселлер», 2016

О книге

Эта уникальная практическая книга о том, как правильно управлять дебиторской задолженностью. Первопричина более чем 60 % банкротств в России – ошибки в ходе работы с дебиторкой. Поэтому на каждом предприятии важно выстроить систему, работающую на предотвращение случаев неисполнения контрагентами обязательств, из-за которых в вашей организации могут возникать кассовые разрывы и случаи невозврата долгов.

Советы и рекомендации, которые вы найдете в книге, просты в применении и многократно проверены на практике автором, которого нередко называют антикризисным управляющим № 1.

После прочтения книги вы забудете, что такое бегать за должниками и вести нескончаемые разговоры о возврате денег, которые вам должны. Вы перестанете тратить время и деньги на коллекторов и адвокатов, потому что в большинстве ситуаций сможете взыскать деньги самостоятельно и раньше, чем потребуется помощь юриста.

Автор рекомендует, прочитав эту книгу один раз, использовать ее как практическое руководство при возникновении первых сигналов нежелания вашего дебитора платить по долгам. Ведь никто не застрахован от недобросовестных контрагентов, и нужно быть постоянно готовыми показать дебитору, что с вами шутки плохи.

Еще одно обстоятельство, которое придает исключительную ценность этому изданию, – оно «нафаршировано» кейсами из многолетней практики автора и его клиентов. Несмотря на сложность темы, книга написана простым живым языком и отлично структурирована.

Воплотив рекомендации автора в своей компании, вы перестанете нести финансовые потери и научитесь управлять дебиторской задолженностью.

Прочесть книгу настоятельно рекомендуется владельцам и руководителям компаний, начальникам юридических департаментов, финансовым директорам, главам отделов сбыта, кредитным специалистам, бухгалтерам, менеджерам по продажам и всем, кто сталкивался в жизни и работе с невозвратом дебиторской задолженности.

Об авторе

Иван Юрьевич Рыков – эксперт по работе с долгами, антикризисный управляющий № 1.

Помог многим компаниям применить на практике антикризисные меры. Одной из важных антикризисных мер часто становится организация системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Иван Рыков ведет активную общественную и образовательную деятельность. Он является ведущим лектором учебного центра, выступает на крупных конференциях, форумах и

семинарах, посвященных работе с проблемными долгами, а также вопросам антикризисного и арбитражного управления. Сотрудничает с федеральными телеканалами и радиостанциями, выступая в качестве эксперта в популярных передачах.

Главная мысль, красной нитью проходящая через публикации и выступления Ивана Рыкова, – важность организации системы управления дебиторской задолженностью. Усилия автора как эксперта по работе с долгами направлены на то, чтобы помочь каждой компании и каждому бизнесмену справиться с теми проблемами, которые мешают им стабильно работать и своевременно получать деньги за проданные товары, выполненные работы или оказанные услуги.

Иван Рыков является практикующим антикризисным управляющим и часто сталкивается с тем, что на предприятиях отсутствует четкая система работы с дебиторской задолженностью, что нередко приводит к их несостоятельности. Многие бизнесмены, которым он помогал выйти из кризиса, имели успешный продукт, были мастерами своего дела и имели массу благодарных клиентов, однако бессистемная работа с дебиторской задолженностью ставила их бизнес на грань краха. Поэтому Иван Рыков разработал собственную методику управления дебиторской задолженностью, способную обеспечить своевременное получение денег от клиентов за счет системной работы с дебиторами.

Методика демонстрирует высокую эффективность, получила признание у специалистов, а также приобрела широкую популярность на многих российских предприятиях. Специалист активно занимается продвижением методики работы с дебиторской задолженностью на семинарах, конференциях, в статьях и книгах, а также в практике антикризисного управления.

Десятки компаний, которые обратились за помощью к Ивану Рыкову как к антикризисному управляющему, благодаря использованию системы управления дебиторской задолженностью смогли повысить эффективность возврата денег более чем в два раза.

Введение

Оценивая причины кризиса во множестве компаний, которые я консультировал, могу с уверенностью заявить, что нередко предприятия становятся неплатежеспособными из-за не взысканной вовремя дебиторской задолженности. К сожалению, многие компании не всегда задумываются о первопричине невозврата им долгов, которой нередко является неправильный выбор контрагента.

Сегодня ситуация на рынке очень нестабильна. Согласно данным статистики, число компаний, сообщивших о своем банкротстве, в период кризиса вырастает в 1,5 раза. Поэтому сейчас крайне важно ответственно подходить к данному вопросу, тщательно анализируя тех клиентов и поставщиков, с которыми заключаете договоры.

Я давно хотел написать эту книгу, потому что еще на заре карьеры столкнулся с тем, что на рынке профессиональной литературы почти нет изданий, содержащих практический план действий, который помог бы руководителям и финансовым директорам предприятий правильно организовать работу с дебиторской задолженностью. За последние 10 лет у меня накопилось множество кейсов из практики, а также примеров из деятельности участников моих вебинаров. И вот настало время.

Я хочу научить всех правильно работать с дебиторской задолженностью. Следуйте моим советам, и вы поймете, что добиться этого намного проще, чем кажется. Важно придерживаться системы.

Я часто становлюсь свидетелем того, как, казалось бы, успешные предприятия имеют десятки и сотни миллионов рублей невзысканных долгов. Иметь на балансе просроченную дебиторскую задолженность для компаний стало нормой. И это печальнее всего.

Работая арбитражным управляющим, я постоянно вижу в перечне дебиторов до нескольких десятков и даже сотен должников. И меня всегда посещает простая мысль: если бы все долги взыскивались своевременно, то предприятие могло бы и не стать неплатежеспособным. Поэтому я и разработал эффективный комплекс мер по управлению дебиторкой. Не могу утверждать, что каждое действие в нем придумано именно мной. Это опыт многих юристов, бизнесменов, адвокатов, коллекторов, который я объединил в систему.

Вероятно, вам кажется, что взыскивать долги очень сложно. Если это так, умоляю вас не закрывать книгу. Это не сложно, пожалуйста, поверьте мне. Уверяю, после того как вы внедрите систему, результаты это докажут.

Да, нередко мне не верят и задают вопрос: «Как система может заставить всех платить вовремя?» Однако такой скепсис нисколько не влияет на мою уверенность в том, что правильная, системная работа со своими контрагентами позволяет нивелировать проблему невозврата долгов за счет того, что вы заранее определяете, с какими контрагентами работать и каким образом обеспечить возврат долга в будущем. Все просто!

Сам я тоже раньше ошибался. Переломным периодом стал август 2011 года, когда со мной не рассчитался крупный должник. Я глубоко проанализировал причины этого и понял, где действовал неверно. В последующем никому из моих должников не удавалось меня одурачить, настолько ценную мотивацию для меня дал опыт потери денег!

Я проверил систему на себе и своих клиентах, после чего понял: если запишу свои рекомендации на бумаге, они помогут сотням и тысячам людей. И нисколько не сомневался, что книга позволит многим избавиться от проблемы долгов. Тем не менее, продумывая изложение метода в виде книги, я опасался неудачи. Я провел самостоятельное маркетинговое исследование, и результаты оказались не слишком ободряющими. В ответ на свои вопросы я слышал: «Как книга может заставить клиентов рассчитываться вовремя?», «Как книга может помочь моему бизнесу стабильно работать и получать деньги от контрагентов?».

В ходе консультаций и практики антикризисного управления иногда становится очевидно, что бизнесмен неправильно понял смысл моих действий или сделанный мною акцент. Сидя лицом к лицу, мне проще убедить человека исправить ошибки в ведении бизнеса. При чтении книги он не может задать мне вопрос, а я не могу понять, насколько человек усвоил метод. К счастью, мои сомнения оказались напрасными – методика помогает. Это доказывают благодарственные отзывы и многочисленные «спасибо» на сайте.

Да, в зависимости от отрасли подходы к работе с контрагентами различаются. Однако основополагающие принципы системы работы с дебиторской задолженностью эффективны во всех видах бизнеса.

Система работает! Единственная сложность – уговорить клиента перестроить привычное ведение бизнеса и внедрить систему работы с дебиторской задолженностью. А убедить управленца старой закалки начать делать что-то новое – задача не из простых.

Обычно для взыскания дебиторской задолженности представители компаний обращаются к адвокатам и коллекторам. Моя задача – сделать так, чтобы до этого не дошло. Ведь адвокаты и коллекторы не понимают бизнес так, как понимаю его я – практикующий антикризисный управляющий. Их методы сводятся или к переговорам, или к подаче иска. При этом они не отвечают за результат и не сильно беспокоятся о том, чтобы долги не возникали в будущем. Долги – это их хлеб. Поэтому они никогда не научат вас не допускать появления новых долгов, так как останутся без работы.

Вспоминается старый анекдот: опытный врач объясняет молодому коллеге, что не нужно быстро вылечивать пациентов, так как здоровый человек не нуждается в докторах и не платит им денег. Проводя аналогию, я в этой ситуации выступаю не доктором, а пропагандистом здорового образа жизни. Я своей задачей вижу не только и не столько взыскание долга, сколько внедрение системы, устраняющей проблему долгов в будущем.

Я не питаю иллюзии, что вы поверите мне прямо сейчас, но к тому моменту, как прочтете книгу, вы переосмыслите свое отношение к методам работы с дебиторкой. Даже внедрение отдельных методик из системы позволит существенно снизить риски невозврата долга, а внедрение всей системы даст возможность отодвинуть проблему невозврата дебиторской задолженности на второй план.

Чем раньше вы установите правильный порядок работы с дебиторской задолженностью в своей компании, тем лучше для вашего бизнеса!

Поехали!

Глава 1

Когда нужно начинать взыскивать долг

Долги – это хорошо или плохо?

Как вы думаете, долги – это хорошо или плохо? С одной стороны, долги создают психологический дискомфорт и у того, кто должен, и у того, кому должны.

Кто-то из великих сказал: «Если у должника озноб, кредитора трясет лихорадка». Конечно же, это происходит потому, что кредитор опасается, что должник может попросту не вернуть долг, и поэтому кредитор сильно вовлекается в деятельность должника.

Пытаясь вернуть долг, кредитор может делать все новые и новые одолжения, тем самым зачастую неся еще большие потери. Тем не менее страх потерять деньги, которые должен вернуть дебитор, заставляет его рисковать еще больше. Известны случаи, когда банки во избежание дефолта заемщика предоставляли дополнительные кредиты. Как вы думаете, помогало это им вернуть деньги?

С другой стороны, утверждать, что долги – это зло, тоже нельзя, поскольку в гражданском обороте, в процессе хозяйственной деятельности любой компании долги являются неизбежными спутниками. И поскольку долги – непременные спутники бизнеса, они будут погашаться и снова возникать, и так по кругу.

Невозможно работать в любой экономической ситуации, не доверяя своему контрагенту. Например, по договору поставки бизнесмен или компания доверяет контрагенту поставить товар. Причем обычно в такой ситуации сначала идет поставка товара, а затем на основании накладных производится оплата. Но бывает и наоборот: сначала вносится предоплата, а уже потом происходит поставка товара. То есть в любой ситуации в каждый момент кто-то оказывается должен кому-то.

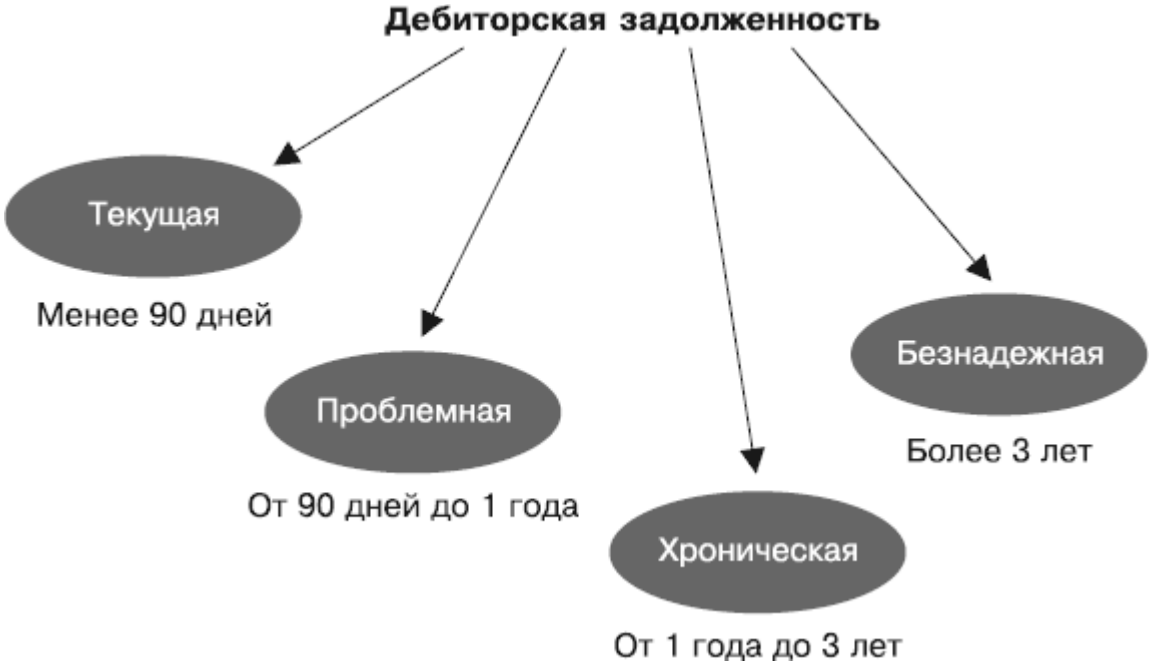
Невозможно всегда совершать поставку одномоментно с платежом, как в розничном магазине. Поэтому долги – это абсолютно нормальная ситуация. К работе с долгами не стоит подходить эмоционально, говоря должнику разные грубости и тая в душе обиду, – нужно выстраивать системную работу с ним. Именно в наличии системы работы с долгами кроется секрет того, как своевременно и эффективно их взыскивать и перестать бегать за контрагентом. Необходимо не допускать того, чтобы они переходили в категорию токсичных, но об этом мы поговорим чуть позже.

Виды дебиторской задолженности

Как еще называют долги? Задолженность – это термин, употребляемый в юридической и бухгалтерской литературе, она бывает дебиторская и кредиторская. Если должны вам – это дебиторская задолженность, если должны вы – это кредиторская задолженность.

В этой книге я описываю систему работы с долгами. Чтобы вы лучше поняли природу долгов, для начала расскажу, какими они бывают.

Одна из основных классификаций долгов – *по времени просрочки* . Выделяют текущую, проблемную, хроническую и безнадежную просроченную задолженность. Текущей задолженностью считается та, срок которой не превышает 90 дней. Проблемной является задолженность сроком от 90 дней до одного года. К категории хронической задолженности относится долг с просрочкой от одного до трех лет. Безнадежной считается задолженность, просроченная более чем на три года.



С чем связана эта классификация? Срок 90 дней используется в бухгалтерском учете при формировании резервов по сомнительным долгам. Кроме того, когда долг просрочен более чем на 90 дней, появляются признаки банкротства. Признание задолженности безнадежной объясняется истечением трехлетнего срока исковой давности, предусмотренного гражданско-правовым законодательством.

В последнее время очень часто используется термин *«токсичный долг»* . Этот термин применяется в отношении как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Что же такое токсичный долг?

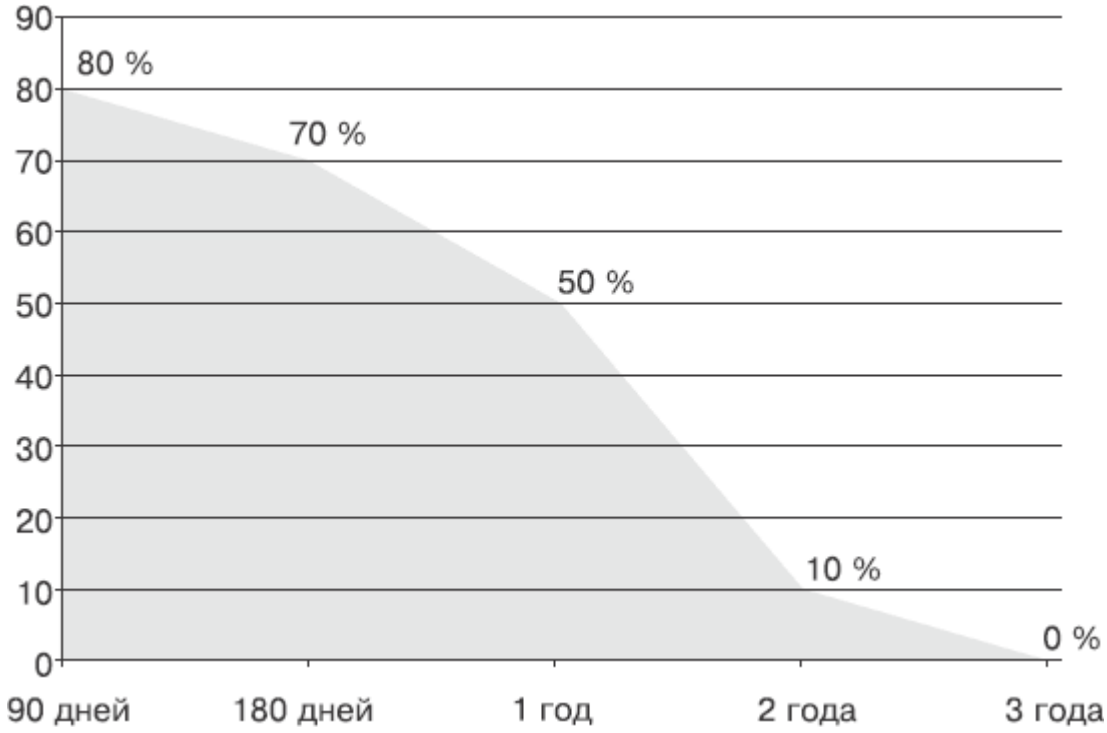
Токсичным долгом признают задолженность, выплата которой может привести к полной финансовой несостоятельности, банкротству.

В отношении дебиторской задолженности применяется также термин *«токсичность»* . Если размер долга превышает определенный порог и вследствие этого у кредитора возникают трудности с расчетами по своим обязательствам, такую дебиторскую задолженность называют токсичной. Поэтому дебиторский долг – это зачастую актив лишь на бумаге.

В своей практике я повидал тысячи случаев банкротств и поэтому могу уверенно утверждать, что непринятие своевременных мер по взысканию дебиторской задолженности – это одна из основных причин банкротства многих организаций. Нередко встречались компании, у которых кредиторская задолженность составляла, например, 500 млн рублей и дебиторская задолженность – также 500 млн рублей, а иногда даже превышала размер кредиторской задолженности. Тем не менее даже при наличии таких активов предприятие является неплатежеспособным, потому что очень сложно таким бумажным активом, как дебиторская задолженность, погасить кредиторскую задолженность. Нужны реальные деньги как связующий элемент.

Что же нужно делать, чтобы получить деньги? Конечно, взыскивать долг! Причем чем раньше, тем лучше, так как при увеличении срока просрочки возможность взыскания долга существенно снижается.

Вероятность взыскания долга (в процентах)



Например, даже когда просрочка составляет менее трех месяцев, вероятность возврата долга уже не 100 %. Потому что любая просрочка говорит: у предприятия есть проблемы.

При просрочке долга до одного года, как показывает практика, вероятность взыскать долг падает примерно наполовину. При просрочке долга три года и выше вероятность взыскания долга близка к нулю.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Алексей Малашенков, начальник департамента судебной работы коллекторской компании «Кредит Коллект Менеджмент»:

«Проблема взыскания часто может приводить к банкротству компании. Если не контролировать задолженность, то она будет расти с каждым днем и у нашей компании будут отсутствовать денежные средства, что, в свою очередь, подрывает погашение наших обязательств, развитие бизнеса. Поэтому пускать ситуацию с задолженностью дебиторов на самотек никак нельзя.

Приведу пример. В моей практике была крупная компания, которая занималась строительным бизнесом. У нее постоянно велись какие-то работы, как правило, оплачивались они несвоевременно. Но компания боялась потерять эти контракты, поэтому закрывала глаза на то, что контрагенты либо не вовремя оплачивают оказанные им услуги, либо вообще не оплачивают. Постепенно такая политика привела к тому, что у компании образовалась многомиллионная дебиторская задолженность. И в конечном итоге настал момент, когда компания по своим кредитным обязательствам не смогла расплатиться, что привело ее к банкротству.

Часто бывают ситуации, когда компании не спешат взыскивать долг, так как не хотят подрывать отношения с постоянными клиентами или опасаются потерять крупные контракты».

Александр Федоров, генеральный директор ООО «Быстрые судебные решения»: «В компаниях, которые имеют маленькую маржинальность, проблема невзыскания долгов может привести к банкротству, поскольку им особенно необходимо постоянное поступление денежных средств от компаний-контрагентов. Когда возникает кризис неплатежей, появляются и такие компании, которые банкротятся из-за того, что не «дожали» своих дебиторов.

Что тут можно предпринять? Если появляется неудобный должник, с которым есть личные связи, необходимо передавать его дела (долги) либо сторонним организациям, либо своим сотрудникам, которые личных отношений с ним не имеют.

Если должник является ключевым поставщиком или просто ключевым клиентом, нужно стремиться к компромиссу, а самое главное – выяснить причину неоплаты. Потому что если выяснится, что должник собирается дальше работать, то терять важного клиента нет смысла, нужно пойти навстречу, пообещать скидку на будущие услуги и т. д. Если же затягивание означает, что клиент готовится к уходу с рынка, значит, нужно максимально активно взыскивать деньги и думать, кем его потом заменить».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «Проблема невзыскания может привести к банкротству компании. Это возможно, если компания существует за счет обслуживания одного-двух крупных заказчиков. Пример. Несколько лет назад одному креативному агентству посчастливилось выиграть тендер на обслуживание одного из операторов мобильной связи. Все были счастливы. Телекоммуникационный монстр получил в свое распоряжение отличные креативные ресурсы, а команда агентства – простор для творчества. Объем сотрудничества постоянно рос, агентство стало отказывать другим клиентам для того, чтобы удовлетворить постоянно возрастающий шквал запросов от нового перспективного клиента. Прошло полгода. Накопились неоплаченные счета, пошли негативные комментарии на идеи и проекты. Еще через квартал стала понятна ошибочность данной стратегии. Только благодаря ресурсам холдинга, в который входило агентство, сменив двух директоров и три креативные команды, агентство устояло и не дошло до банкротства».

Денис Макаров, руководитель юридической службы дочернего предприятия госкорпорации «Росатом»: «Плохая работа с дебиторкой, безусловно, может привести к банкротству компании. Из-за несвоевременного реагирования юридических и коммерческих служб, которые занимаются реализацией, поставкой, приобретением, рано или поздно накапливается критическая масса дебиторской задолженности – так называемые токсичные долги. Это негативно сказывается на торговом сальдо компании и величине чистых активов.

Если критическая масса долгов переходит какую-то реперную точку то это сказывается на всей деятельности компании. Тем более что деятельность всех хозяйствующих субъектов проходит в динамике, и не факт, что если ты своевременно не среагировал на просрочку оплаты товара, то компания, с которой заключен договор, еще работает».

Александр Скворцов, генеральный директор компании «ТСБ»: «Проблема невзыскания долгов может привести к банкротству. Чтобы этого не происходило, мы пытаемся до окончания строительных работ и подписания акта получить все деньги и оставить только маленький хвостик».

Александр Тихонов, генеральный директор компании «Тестком»: «Проблема невзыскания долгов может легко привести к предбанкротному состоянию компании. Вот один пример. В 2013 году моя компания выполняла субподрядные работы в Томске, но в результате нам недоплатили порядка 11 миллионов. Через полгода я выиграл суд, но взыскать ничего не смог. Мне пришлось взять заем, чтобы избежать банкротства компании».

Когда нужно начинать взыскивать долг

Как вы считаете, в какой момент необходимо начинать принимать меры по взысканию долга? Через три года уже поздно. Может быть, через год после начала просрочки? Или через 90 дней? Вообще, конечно же, я могу сказать абсолютно точно, что даже после одного дня просрочки необходимо начинать принимать активные меры для взыскания долга. Сразу должны включаться переговорные инструменты, претензионный порядок, то есть необходимо предпринимать активные шаги по погашению долга. Нельзя допускать, чтобы просрочка долга росла.

Естественно, я не хочу сказать, что уже на второй день необходимо подать исковое заявление в арбитражный суд. Здесь нужно поэтапно реализовывать всю систему взыскания долга. Об этом мы тоже поговорим немного позднее.

Так вот, грамотные кредиторы должны поступать иначе – начинать предпринимать меры

по взысканию долга еще до появления просрочки. Оптимально позаботиться о том, чтобы просрочка не возникла, за несколько дней до срока платежа. От должника часто можно услышать: «Бухгалтер забыла про срок оплаты» или «Что-то не получилось с платежкой». Поэтому обращение к дебитору заранее, за пару дней, и напоминание ему о том, что скоро наступает срок оплаты, позволит отмести примерно 30 % аргументов, которые должник обычно приводит, когда просрочка только-только появилась.

Поэтому я повторюсь: *грамотные кредиторы начинают взыскание долга еще до возникновения просроченной задолженности.*

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Дмитрий Потапенко, управляющий партнер Management Development Group, в прошлом генеральный директор сети «Пятерочка»: «Все очень сильно зависит от сферы деятельности, поскольку в холдинге у нас есть достаточное количество предприятий, работающих как с физическими, так и с юридическими лицами. Как правило, просрочка у нас выскакивает фактически автоматически в информационной системе, поэтому в каждом договоре заложен период максимум две недели, в течение которых мы пытаемся, что называется, уговорить человека это сделать. Как правило, по истечении двух недель, в редких случаях месяца готовится письмо в суд и после этого вступает в силу обычная процедура взыскания, если есть такая возможность, через судебные органы».

Сергей Павлов, генеральный директор юридической компании «Система»: «Мы стараемся изначально делать все так, чтобы не приходилось обращаться к взысканию, то есть правило № 1 – это 100 %-ная предоплата. К сожалению, это не всегда получается. Тогда обязательно необходима проверка компании, этим занимается отдел продаж. У нас еженедельно проводятся собрания, на которых каждый менеджер представляет на рассмотрение свой отчет. В этом отчете указываются все поступившие и несвоевременные оплаты. Такая система позволяет нам понимать, есть у нас должники или нет.

Если появляется должник, в первую очередь нужно выяснить, собирается он платить или нет, установить характер причины неплатежа методом переговоров, деловой переписки. Далее мы применяем лишь законные методы борьбы с должниками: направление требования об уплате задолженности, затем подача соответствующего заявления в суд для признания суммы долга и затем, возможно, подача на должника заявления о банкротстве».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «В нашей компании в течение месяца проходят досудебные претензионные процедуры. Потом дело передается юристам».

Евгений Хлудов, предприниматель: «В нашей компании просроченной задолженности практически не бывает, если же она возникает, то ею занимаются курирующий менеджер и бухгалтерия. Первые шаги – это личный контакт с контрагентом, звонок. После него, как правило, в 90 % случаев либо проблема решается в этот же день либо должник устанавливает конкретный срок, когда платеж будет произведен.

Угрожать клиенту глупо, так как мы не единственные на рынке, кто оказывает подобные услуги. Скорее всего, мы просто не будем работать с клиентом, который не платит в срок».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний РФ: «В нашей компании регламент работы с должниками выглядит так. В первый же день просрочки менеджер связывается с соответствующим сотрудником на стороне клиента и выясняет причину просрочки и предполагаемую дату погашения задолженности. Если причина техническая, например ошибка в документе, то устанавливаем новый срок и контролируем. Если что-то серьезное – клиент не отвечает или проблема с банком клиента, то вопрос передается на уровень финансового или генерального директора».

Глава 2

Почему должники не хотят рассчитываться

Заключение договора. От выгоды до убытков один шаг!

Представьте себе, что вы заключили выгодный контракт. Настолько выгодный, что забыли проверить, что это за предприятие и какая у него репутация. Или, может быть, кто-то из ваших знакомых порекомендовал контрагента, и поэтому дополнительной проверки не проводилось, что часто бывает.

В итоге после выполнения работ вы ждете свои законно заработанные деньги, однако должник начинает скрываться, судиться или другими способами затягивать возврат долга. В итоге из выгодного контракт превращается в очень убыточный.

Такая ситуация, поверьте, не редкость!

Сейчас наша задача – рассмотреть, почему кто-то рассчитывается, а кто-то – нет, одни должники выплачивают все в срок, другие уходят в длительные судебные тяжбы.

Почему же должники не хотят возвращать долги

Вопрос очень интересный. Лишь в каждом пятом случае это обусловлено объективными причинами. Чаще всего такие ситуации возникают по субъективным причинам. Рассмотрим их подробнее.

Возможны следующие объективные причины.

1. **Неправомерные действия третьих лиц.** Например, непогашение задолженности контрагентами.
2. **Бизнес-риски.** Они сопряжены с массой обстоятельств, таких как курсовые разницы, конъюнктура рынка, ошибочный маркетинг и др. К сожалению, от них никто не застрахован.
3. **Действия государственных органов.** В качестве причин могут выступать новые законы, которые издают как наше государство, так и другие страны. Иначе говоря, это действия тех органов, которые вправе определять то, как мы будем жить.
4. **Форс-мажор.** Это причины, которые не зависят от воли сторон договора. К таким обстоятельствам могут быть отнесены природные бедствия, катастрофы и пр.

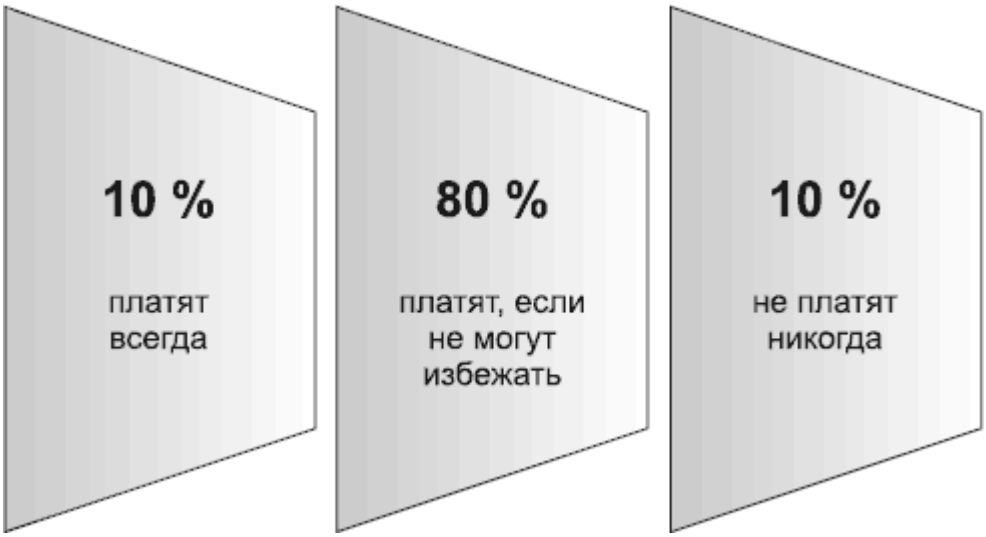
Все остальные причины сводятся либо к отговоркам, либо к каким-то второстепенным причинам. Поэтому далее мы подробно рассмотрим субъективные причины невозврата долга.

Субъективные причины невозврата долга

Существует масса субъективных причин невозврата долга. Но если посмотреть на ситуацию с точки зрения статистики, то можно увидеть, что примерно 10 % контрагентов платят всегда и не забывают про сроки оплаты. Здесь ответ кроется в психологии: они считают, что обязаны рассчитаться с кредитором, и воспринимают погашение долга как свою прямую обязанность.

Еще 10 % контрагентов не платят никогда. Назовем их недобросовестными должниками. С ними необходимо сразу прорабатывать условия оплаты и продумывать гарантии, чтобы вы понимали, из каких источников контрагент сможет заплатить. Если у вас нет гарантий и вы видите, что должник относится к категории недобросовестных плательщиков, то я вам не рекомендую работать с ним.

СУБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ НЕВОЗВРАТА ДОЛГА



Основная масса должников (80 %) платят, но если есть возможность избежать уплаты, не исключено, что они ею воспользуются. Такая возможность может появиться в результате удачного судебного процесса либо если вы просто забудете позвонить и напомнить о наступлении срока платежа. Поэтому от того, насколько хорошо у вас будет организована система работы с задолженностью, зависит, от скольких из этих 80 % должников вы будете получать деньги.

Почему важно рассортировать контрагентов и определить, к какой группе каждый из них относится? Потому что от этого зависит, получите вы деньги или нет, будет ли сделка выгодна или очень убыточна. Я рекомендую поступать в соответствии с формулой: «Лучше при подписании договора 10 минут чувствовать себя неудобно и попросить гарантии оплаты, чем потом три года бегать за контрагентом, взыскивая свои деньги, и много сожалеть».

Из анализа причин того, почему должники не рассчитываются по своим долгам, следуют выводы.

1. Необходимо понять, к какой категории относится контрагент – добросовестный он или недобросовестный.
2. Следует отказаться от работы с тем, кто по долгам не платит. Единственная возможность с ним работать – по предоплате.
3. Нужно обеспечить невозможность для контрагента легко уклониться от уплаты долгов, приняв своевременные меры по взысканию задолженности.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Владимир Ус, арбитражный управляющий: «В 90 % случаев, как это ни парадоксально звучит в нашей стране, невозможность возвращения денег – это либо вынужденные обстоятельства, либо форс-мажор. Звучит странно, но в нашей стране бизнесмены очень редко обманывают друг друга напрямую. Чаще всего происходит следующее: кто-то кому-то должен был что-то передать, он передал, а ему самому в конечной точке расчета либо задержали оплату, либо попросту не заплатили. Соответственно, вся остальная цепочка страдает по этой причине».

Дмитрий Зипунников, адвокат: «Мой рейтинг отмазок должников: все очень сложно, спад деловой активности, их контрагенты не рассчитываются, соответственно, у них тоже нет возможности рассчитаться. Нередко давят на жалость: мол, приехал дальний родственник, я бы хотел рассчитаться, но у него заболел ребенок, и вот я снял деньги с расчетного счета и отдал их.

Своим клиентам мы рекомендуем сразу готовить заявление о признании должника банкротом. У нас есть аудитор, бухгалтер, несколько адвокатов, арбитражные управляющие, то есть целая команда, которая поможет войти в процедуру банкротства и, проанализировав ситуацию, будет оспаривать сделки. Сейчас мы уже не сталкиваемся с такой проблемой, поскольку, как я уже говорил, работаем по 100 %-ной предоплате, а вот клиентам настоятельно рекомендуем, если

имеется задолженность, подтвержденная решением суда, вступившим в законную силу, идти в процедуру банкротства».

Евгений Хлудов, предприниматель: «Причина неоплаты обычно всегда одна и та же: нет денег. Была как-то ситуация, должник каждый раз, когда мы ему звонили, говорил, что деньги они нам отправили, однако они все не приходили. А когда мы попросили скинуть нам платежку, он и вовсе перестал подходить к телефону. Но все решилось вполне благополучно, и недели через две он все-таки оплатил свою задолженность. Мы всегда закладываем случай невозврата в бизнес-риски, чтобы из-за одного обанкротившегося клиента самим не угодить в похожую ситуацию».

Сергей Павлов, генеральный директор юридической компании «Система»: «Одной из отраслей нашей компании является помощь нашим клиентам во взыскании долгов с их контрагентов. И если смотреть статистику, можно увидеть огромное множество причин, вплоть до таких: увидели счет, но не поняли, за что нужно платить. Но основные причины – это материальные проблемы у должника либо то, что должник изначально задумал не платить по счету.

Был случай с одной крупной компанией, которая никогда не платила долгов до тех пор, пока на нее не подавали в суд. Она просто заключала новые договоры на поставку. Переговорив с ее начальством, мы поняли, что таково правило учредителей: не платить, пока на них не подадут в суд, такой своеобразный способ удержания денег. Так деньги получали только самые смелые, кто не боялся и подавал на них заявления в суд. Тогда компания сразу заключала мировое соглашение и гасила долг».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «Мы 15 миллионов рублей потеряли из-за мошенников. Директор крупной образовательной компании предложил нам вложить их в качестве миноритарных акционеров. В итоге он оказался жуликом. Взяв деньги, он начал проявлять чудеса эквилибристики: смена директоров, присоединение и всякие такие штуки».

Александр Скворцов, генеральный директор компании «ТСБ»: «Не возвращают – это мошенники, другого объяснения нет. Я считаю, что это изначально нечестно построенный бизнес или работа: люди договариваются заплатить деньги и не платят. Тем более что при строительстве они инвестируют, значит, у них есть деньги. Поэтому в этой сфере бизнеса это просто кидалово получается.

Конечно, бывает, что на самом деле у кого-то плохо с бюджетом, но они потом все равно платят. Но в основном тот, кто не платит, – это мошенник. К счастью, мы построили работу таким образом, что с недобросовестными должниками почти не сталкиваемся. Потому что, когда мы выбираем клиентов, мы всегда оцениваем возможность работы с ними».

Глава 3
Как недобросовестные должники маскируют причину того, почему не рассчитываются по долгам

Почему должник ищет оправдания, вместо того чтобы отдать долг

В этой главе я рассмотрю психологические аспекты поведения должников в тех случаях, когда они уклоняются от погашения задолженности.

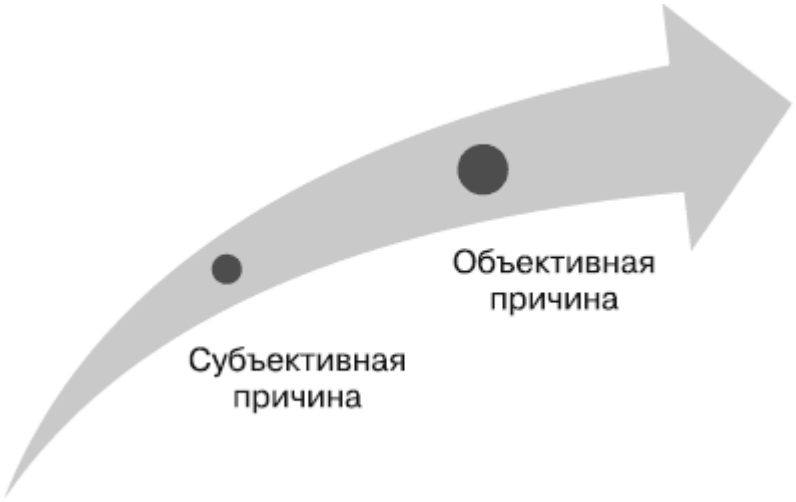
В тот момент, когда контрагент понимает, что должен вернуть деньги, сознание начинает подсказывать ему причины не делать этого. Человек так устроен, что в любой ситуации он будет искать себе оправдания, – это психология, и от этого никуда не уйдешь. Они могут быть, например, такими: «он сам мне не позвонил и не напомнил», «в кризис платит только трус», «мне сейчас деньги нужнее». То есть в этой ситуации должник зачастую находит себе какие-то оправдания. И начинает считать, будто не должен платить долг. Такие ситуации, конечно же, опасны.

Принцип этической подстройки действует во многих случаях. В процессе медиации очень часто возникает такая ситуация, когда одна сторона абсолютно убеждена в своей правоте и

другая сторона также считает себя абсолютно правой. Почему? Как раз из-за принципа этической подстройки.

Именно по этой причине любой должник, который имеет субъективную причину для неоплаты долга, пытается выдать ее за объективную, чтобы показать, что он добросовестный. Потому что добросовестный должник не платит по объективным причинам, а недобросовестный – по субъективным.

МАРКИРОВКА ПРИЧИНЫ



Например, возьмем такую субъективную причину: *«У меня нет денег. Еще немного, и я подам заявление о банкротстве, тогда можно будет вообще не платить»* . Вслух же человек произносит: *«У меня заболел бухгалтер, поэтому не смог оплатить счет»* . То есть это попытка потянуть время и пока не отдавать долг. При этом человек уже понимает, что собирается подать заявление о банкротстве и таким образом уйти от погашения долга.

Это часто встречающаяся ситуация. Поэтому, когда вы ведете переговоры с должником и даже когда заключаете договоры, очень важно определить реальные мотивы, которые движут человеком, то есть не то, что он говорит, а то, что реально думает. До того, пока вы их не поймете, вы не сможете определить болевые точки, на которые нужно воздействовать. Допустим, одному должнику критично, что на него подадут в суд, а другому все равно. Кто-то заботится о своей репутации, а у кого-то ее просто нет. Поэтому нужно искать индивидуальные подходы к должникам.

Самые распространенные отговорки должников

«Нет денег» – классическая отговорка. Говорят, есть три стадии, когда нет денег: нет денег, совсем нет денег и нужно менять доллары. Поэтому фактически должник думает, что нет денег именно для вас. Такому должнику, естественно, не нужно верить. За фразой «нет денег» стоят реальные внутренние мотивы, которые заставляют его искать нелепые оправдания.

«Забыл оплатить». Иногда случается, что должник оказывается настолько забывчивым… Однако, наверное, когда ему кто-то должен, он об этом не забывает. Поэтому ссылка на память – это всего-навсего отговорка.

«Заболел бухгалтер». Классическая отговорка. Именно в этот день он вдруг заболел.

«Не работает банк-клиент». Конечно, такие ситуации случаются, и никто от этого не застрахован. Но когда платежное поручение на руках, его можно пойти и сдать в банк. То есть эта проблема вполне решаема.

«Проблемы в бизнесе». Это очень слабая отговорка, так как проблемы в бизнесе бывают у всех. Если проблемы очень серьезные, значит, надо ликвидировать компанию, а раз ее владелец этого не делает, значит, на что-то живет и какие-то деньги получает. Тогда зачем наживать себе дополнительные проблемы? Ведь неуплата долга – это увеличение количества проблем, и ваш должник именно так и должен понимать ситуацию.

«Скоро со мной должны рассчитаться». К сожалению, такие ситуации случаются, поэтому здесь нужно более глубоко разбираться в причинах. Это уже отдельная технология переговоров.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Александр Федоров, генеральный директор 000 «Быстрые судебные решения»: «Чаще всего должник говорит нам в качестве отмазки два простых слова: „Денег нет“. Мы пытаемся выяснить, на самом ли деле их нет или имеются какие-то более глубокие причины».

Владимир Ус, арбитражный управляющий: «Какое количество отговорок должников я слышал за свою жизнь! Их стоит, наверное, разбить на несколько групп. Первая и основная отговорка – это то, что деньги будут завтра или в крайнем случае послезавтра. Вторая – ссылка на здоровье либо загруженность руководителя той компании, которая эти деньги должна вернуть. Следующая причина – это действия контролирующих органов, мешающих работе со счетом, так называемое привлечение третьей силы. Четвертая причина – это простое нежелание платить и даже разговаривать на эту тему: люди просто уходят от общения любыми способами. И, пожалуй, последнее – это предложение каким-то образом заплатить, но не всю сумму, мотивируя тем, что если человек не согласится с данными условиями, то вообще ничего не получит».

Сергей Ангельчев, генеральный директор юридического центра «Апейрон»: «Причины невозврата долга могут быть абсолютно разными, от банальных „заболел бухгалтер“ до весьма необычных. Люди по-разному мотивируют свое нежелание платить, в устной форме мы можем принять любой аргумент, но смотрим объективно, и поскольку мы в первую очередь юристы, основным подтверждением для нас являются документы. Если лицо в ответ на официальное обращение нам пишет: „я не могу выплатить“, но не подтверждает это документами – это одно, а если должник разъясняет ситуацию с приложением подтверждающих документов, тогда мы можем вникнуть в ситуацию».

Сергей Павлов, генеральный директор юридической компании «Система»: «Отмазки от должников слышу от самых банальных, таких как „заболел бухгалтер, директор“, „некому в банк сходить“, до „позвоните завтра, день рабочий закончился“. Основной ответ должника – это ответ с неопределенной датой погашения долга.

Когда вы работаете с контрагентом уже давно и, общаясь непосредственно с лицом, принимающим решения, действительно понимаете, что у него адекватная причина, тогда выстраиваете вместе с ним конкретный план действий, определяющий, через какой срок вы сможете получить свои деньги. А когда все неопределенно, должник общение переводит на менеджера или бухгалтера, руководитель не хочет с вами разговаривать, не хочет нести ответственность, тогда становится понятно, что нужно принимать какие-то серьезные решения».

Почему попытки вернуть долг порождают агрессию со стороны должника

Как говорится, хочешь потерять друга, дай ему в долг. Очень важно понимать причины, почему попытки вернуть долг часто воспринимаются агрессивно.

У людей, которые должны деньги, часто возникает страх перед активными действиями кредитора, который может втянуть его в суды и неприятные переговоры. Кроме того, многие кредиторы действительно доставляют массу проблем должнику, держат его в постоянном напряжении.

Человек, когда испытывает чувство страха или ощущает давление со стороны, начинает защищаться, а лучшая защита – это нападение. Поэтому он применяет активную защиту и благодаря этической подстройке переходит в другое качество – начинает открыто обвинять кредитора. Это единственный способ согласовать «себя с собой», так сказать, договориться со своей совестью. Поэтому попытки вернуть долг порождают агрессию, и нужно быть к этому готовыми.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Дмитрий Потапенко, управляющий партнер Management Development Group, в прошлом генеральный директор сети «Пятерочка»:

«Мне очень хороший урок преподал друг в молодости. Мне было лет 18, он занял деньги на ипотеку, а потом их прокутил, прогулял, купил машину. Когда я пытался у него эти деньги вытребовать, он натравил бандитов. Так что я сразу получил хороший опыт, как напоминание об этом уроке я храню его паспорт и очень ему благодарен за то, что больше в такие игры не играл».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «Агрессия со стороны должника возникает, потому что люди не знают, что им делать. На них давят обстоятельства, в которые они попали. Ведь, скорее всего, вы у них не единственный кредитор. Следовательно, у них целый клубок проблем: с вами, другими поставщиками, клиентами, персоналом, возможно, в семье проблемы. Люди не выдерживают и срываются. Нужно делать на это скидку и искать другие пути решения проблемы, например через зачеты с теми, кто должен им. Нужно искать решение в области win-win».

Владимир Ус, арбитражный управляющий: «Если агрессия должника не переходит в какие-то физические формы, то мы просто не обращаем на нее внимания. Хорошо при проведении переговоров использовать аудио– либо видеофиксацию».

Дмитрий Жданухин, президент Ассоциации корпоративного коллекторства: «Как ни странно, агрессия со стороны должников – это редкость. Мы создали систему очень вежливого и в первую очередь письменного взыскания. То есть это письменная деловая переписка, и в ней очень сложно проявить агрессию. Был курьезный случай, когда мы направили уведомление, которое серьезно затрагивало бизнес должника, а от него в ответ пришло сначала письмо, содержащее нецензурные выражения, а через полчаса – другое письмо, в котором говорилось: „Буду в Москве такого-то числа, давайте встретимся и переговорим“. То есть сначала была агрессия, потом человек остыл, все взвесил и понял, что его реакция была поспешной».

Сергей Павлов, генеральный директор юридической компании «Система»: «Бывает, что агрессия – это, наоборот, хорошо, она по крайней мере раскроет характер неплатежа. Под воздействием таких эмоций человек не скрывает правду, а говорит все как есть».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «Один подрядчик плохо работал, и мы у него потребовали вернуть сумму аванса полностью. С его стороны дошло до криков и состояния неадекватности. Мы, не обращая внимания на агрессию, обратились в суд и выиграли дело. Как правило, агрессор рассчитывает на то, что на другой стороне окажется морально слабый, неконфликтный человек, который испугается и не будет взыскивать долг».

Александр Скворцов, генеральный директор компании «ТСБ»: «Когда подписываешь контракт – все друзья, а когда приходит время платить по нему – кто-то становится врагом. Люди очень тяжело расстаются с деньгами. Обычно мы подписываем джентльменское соглашение, но когда контракт нарушается – джентльменов не остается и появляется агрессия. С агрессией работаешь только в правовой форме, оградить себя от общения с агрессором – перевести разговор в юридическую плоскость».

Типология должников

Классификаций должников не так уж много, потому что взысканием долгов занимаются либо коллекторы, либо юристы. Коллекторы классифицируют должников, но это «полуклассификация», поскольку в основном занимаются ими на досудебной стадии переговоров. Само взыскание долга проводится по определенному шаблону в зависимости от того, к какой группе принадлежит должник.

Если взысканием долга занимается юрист, то ему вообще нет особого смысла анализировать, какой перед ним тип кредитора и какую стратегию лучше выбирать. У него

стоит задача подать иск в суд, выиграть этот суд, получить исполнительный лист и юридическими способами воздействовать на должника.

Согласно одной из самых распространенных классификаций должники делятся на четыре типа по психологическому рангу (психологической устойчивости) и уровню психологической активности.

Есть еще несколько видов классификации должников, при которых выделяются следующие типы:

• *рационалист* , который относится к долгу как к выгодному источнику денег. Относительно недавно встретился такой должник, причем он даже не скрывал, что, пользуясь деньгами контрагента, фактически получает кредит по невысокой ставке;

• *случайный должник* , который стал таковым в результате стечения обстоятельств;

• *человек-лавина* , который берет новый долг, чтобы погасить старый. Нередко у таких людей 5–6 и даже больше кредитов. Они не могут самостоятельно разорвать этот замкнутый круг;

• *догоняющий должник* – он берет в долг для поддержания статуса. Обычно это человек, который прежде имел высокие доходы, но по какой-то причине их лишился. Однако он не смог перестроиться, и поэтому ему приходится брать в долг для поддержания статуса. Я знаю таких должников, это вполне обычная ситуация;

• *обедневший* – человек, который не может ограничить себя в потреблении. Если предыдущий берет в долг для поддержания статуса, то обедневший тип просто не в состоянии совладать со своими же запросами;

• *наивный* – когда человек не знал или заблуждался относительно долга. Такое тоже случается, например, когда человек не знал о последствиях или не совсем понимал, что у него действительно есть долг;

• *расточитель* – человек, который живет одним днем. Таким людям, как вы понимаете, лучше в долг не давать больше той суммы, которую вы готовы подарить;

• *финансофоб* – не умеет работать с финансами. Очень близок к расточителю, но в данной ситуации это человек, который не ведет учета денег. Делать сбережения – это точно не для него;

• *загнанная мышь* – обвиняет других в своем долге. Часто возникает такая ситуация, когда человек знает, что должен, но у него все вокруг виноваты в этом;

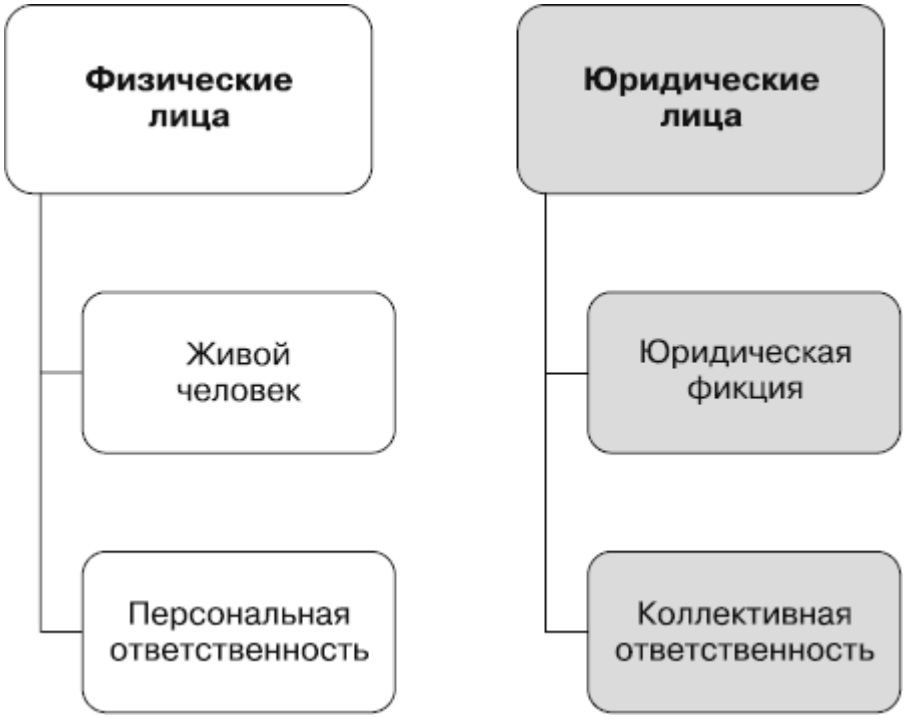
• *мошенник* – не собирается расплачиваться. Это как раз те самые 10 % недобросовестных должников, которые не рассчитываются при любых обстоятельствах.

Эта классификация разработана не мной, а приведена для примера. На мой взгляд, она хороша тем, что учитывает многие нюансы психологии должника, но критерии в ней разнородны и нет единой понятной системы.

Должник как физическое и юридическое лицо

Предлагаю для начала рассмотреть должников с позиции того, кем они являются. Должник может быть и физическим, и юридическим лицом.

ТИПЫ ДОЛЖНИКОВ



Чем отличается физические лицо от юридического при взыскании долга?

В первую очередь физическое лицо несет персональную ответственность за свои долги и отвечает за свою деятельность личным имуществом, а юридическое лицо несет коллективную ответственность. Юридическое лицо – это коллективный субъект, где у каждого свои интересы, свой психотип.

Например, первая классификация в принципе не применима к классификации долгов юридических лиц, так же как и вторая. Для юридических лиц требуется совершенно другая классификация. Такой типологии должников я нигде не нашел, поэтому разработал собственную классификацию должников – юридических лиц.

Классификация должников с точки зрения психологических, экономических и юридических причин

Предлагаю рассмотреть три критерия деления должников: психологический, экономический и юридический.

Психологическая классификация. По этому основанию можно выделить два типа должников: добросовестных и недобросовестных. Добросовестный должник не рассчитывается по объективным причинам, но имеет намерения погасить долг. Недобросовестный должник уклоняется от погашения долга, и называемые им причины невозврата денег вызывают большие сомнения. Если с добросовестными должниками можно вести переговоры, то по отношению к недобросовестным нужно применять предусмотренные законом меры взыскания задолженности.

Экономическая классификация. Для наглядности представим ее графически.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ

		Наличие ликвидных активов на балансе	
		Есть активы	Нет активов
Размер задолженности и наличие других кредитов	Много долгов	Тип 1. Ликвидный должник	Тип 2. «Пустышка»
	Мало долгов	Тип 3. Спорщик	Тип 4. Необеспеченный должник

Как видите, здесь рассматриваются два критерия: наличие активов (основных средств, финансовых вложений и др.) на балансе предприятия и размер задолженности перед кредиторами. Сведения о последнем, так же как и о наличии активов на балансе, можно получить из открытых и закрытых источников.

У первого типа должника есть какие-то активы на балансе, но при этом имеется большое количество претензий со стороны кредиторов. Как говорится, дыма без огня не бывает, и могу смело утверждать, что он скоро начнет предпринимать какие-то действия, чтобы уклониться от возврата долгов. Поэтому кредитору необходимо действовать решительно, медлить ни в коем случае не стоит, потому что счет уже идет на дни. В практике встречались такие ситуации, когда должник продолжал активно спорить и судиться лишь для вида, а в это время уже заканчивалась процедура его реорганизации, в которой задействовалась фирма-однодневка из удаленного региона.

Работать с должником-«пустышкой» крайне сложно. С вероятностью 70 % с вами просто не рассчитаются. С таким типом должника можно работать только по предоплате.

Третий тип должника – у которого есть активы и мало долгов. В данной ситуации между ним и контрагентом могут возникнуть разногласия, которые необходимо решить путем переговоров.

И последний, четвертый тип – должник, у которого мало долгов и отсутствуют активы. Единственное, что может заставить такого должника рассчитаться по обязательствам, – это его честное слово. Честное слово, конечно, хорошо, но наличие гарантий все же приятнее. Поэтому советую вам требовать гарантий, чтобы очень выгодный на первый взгляд контракт не обернулся самой убыточной сделкой.

Юридическая классификация. На этом основании я предлагаю разделить должников на четыре типа.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ

		Судебная политика	
		Активная	Пассивная
Юридическая чистота фирмы и сделки	Юридически чистая фирма и сделка	Тип 1. Манипулятор	Тип 2. Переговорщики
	Наличие пороков юридической чистоты	Тип 3. Рискованный контрагент	Тип 4. Ненадежный контрагент

Критерии, по которым оценивается должник в данной классификации, – это юридическая чистота фирмы и судебная политика.

Если мы видим, что у фирмы есть реальный директор, все счета, договоры и акты подписаны, имеется хорошая репутация, то мы понимаем, что эта фирма юридически чистая. Если же фирма зарегистрировалась два месяца назад и директор у нее массовый (номинальный), с массовым адресом регистрации, то начинаем подозревать, что, наверное, здесь не все чисто. Сразу возникает вопрос: а почему не все чисто? Может, учредители чего-то опасаются или страхуются от чего-то?

Судебная политика очень близко соприкасается с корпоративной политикой предприятия, она может быть активной или пассивной. Активная судебная политика – это когда руководство считает, что у него сильный юридический департамент и судиться – абсолютно нормальная практика. В такой ситуации судебными манипуляциями занимаются крупные предприятия, например сетевые компании, монополисты. Они понимают, что могут позволить себе судиться с кредиторами. Поэтому, когда возникает долг, даже при совершенно юридически чистой ситуации, но при активной политике должник может деньги вернуть не сразу, особенно если есть какие-нибудь изъяны в документах.

Если же и фирма юридически чистая, и сделка соответствует законодательству, но руководство компании-должника считает, что судиться – не очень хорошо, то это уже тип должников «Переговорщики». С такими людьми довольно комфортно работать, потому что можно найти точки соприкосновения.

«Рискованный контрагент» – к такому типу относятся фирмы, в которых реальные владельцы прячутся за спинами номинальных директоров. При этом подобные фирмы обычно имеют множество судебных дел с другими контрагентами.

Поэтому работать с надежными или рискованными контрагентами – это, конечно же, вам решать, но рекомендую при выборе недобросовестных контрагентов соизмерять риск и планируемую прибыль. *Чтобы сделка, которая казалась выгодной, не превратилась в убыточную, крайне важно определить, с каким контрагентом вы имеете дело.*

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Александр Федоров, генеральный директор ООО «Быстрые судебные решения»: «Типология должников довольно динамичная и зависит от долга. Скажем, у должников – физических лиц, взявших кредиты в банке, одна типология, а у должников производящей фабрики – другая».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «Должников на категории не разделяю. Главное – нельзя работать с непрофессионалами, даже если сотрудничество с ними может принести огромные прибыли. Эти люди рано или поздно ошибутся, и вам придется разбираться с целым комплексом чужих проблем».

Дмитрий Жданухин, президент Ассоциации корпоративного коллекторства: «Наша любимая категория должников – это те, у которых есть деньги и которые считают себя самыми хитрыми и сильными. А суть нашей технологии пиар-сопровождения с угрозой выхода в публичную плоскость – показать, что с помощью определенных методик тот, кто кажется слабее, за счет правильного распространения информации может осложнить ситуацию оппонента больше, чем ожидалось.

Один из примеров – свинокомплекс в Самарской области. Все активы были переброшены с одного сильно задолжавшего лица на другое лицо, причем с банками, у которых находились в залоге эти активы, договорились о переходе к работе с другим юридическим лицом. То есть, по сути, за счет такого перевода активов отсекли кредиторов-поставщиков, у которых нет залогов, а с банками продолжали работу по реструктуризации задолженности. Мы подали заявление о банкротстве отсутствующего должника, а учитывая, что сумма долга 4 млн рублей, взыскание в варианте с оспариванием сделок в конкурсном производстве с привлечением к субсидиарной ответственности просто нерентабельно – может не привести к результату, учитывая сопротивление других кредиторов. Подавая заявление, мы начали информационную кампанию: разослали в центральные офисы соответствующих банков информацию, что все-таки это, возможно, возврат активов и они останутся в сложной ситуации, если не рассчитаются с нами. В конце концов даже руководитель этого агропромышленного холдинга был нам благодарен, потому что из-за наших писем ему быстрее выдали кредит, чтобы он смог рассчитаться, не начиная процедуру банкротства пусть даже уже и брошенного предприятия».

Дмитрий Зипунников, адвокат: «Мы делим должников на две категории. Первая – это «живой» должник, у него есть настоящие руководители, которые, возможно, пытаются провернуть какие-то операции путем реорганизации или, например, смены адреса директора. Работа с такой фирмой реальна, и есть возможность работы с конкурсной массой такой компании в рамках процедуры банкротства. Вторая категория – фиктивный должник, когда изначально видно, что фирма зарегистрирована на подставное лицо и ни банкротство, ни какие-то другие меры к успеху не приведут».

Сергей Ангельчев, генеральный **директор** юридического **центра** «Апейрон»: «Я разделяю для себя должников на лояльных и нелояльных. Лояльный должник – тот, который идет на общение, в силу объективных причин не может взять на себя обязательство, но готов его исполнить. Нелояльный должник не берет телефон, не отвечает на официальное обращение, то есть, приняв на себя юридическую ответственность, он все равно пытается ее избежать. Сразу определить довольно сложно, будет он лояльным или нет, поэтому мы работаем практически со всеми».

Дмитрий Потапенко, управляющий партнер Management Development Group, в прошлом генеральный директор сети «Пятерочка»:

«Должники по категориям делятся по степени просрочки: неделя, две, месяц. Условно говоря, зеленый, желтый, красный. Поэтому ничего уникального в моей методологии нет».

Глава 4
Soft– и hard-collection

Три начальные ступени взыскания долгов

Если вы взыскиваете долг с клиента, но оставляете возможность продолжения отношений с ним, то меры по взысканию дебиторской задолженности нужно предпринимать по принципу

наращивания давления. При этом давление на должника необходимо увеличивать с каждым шагом взыскания до тех пор, пока он не рассчитается.

В начале процедуры взыскания мы проходим три ступени наращивания давления на должника.

• **Pre-collection** – действия, которые выполняются еще до появления просрочки по долгу. Например, это может быть звонок контрагенту до наступления срока оплаты. Он помогает избежать выслушивания нелепых отговорок, которые часто использует должник при наступлении срока оплаты.

• **Мягкое взыскание (soft-collection).** На этой стадии мы предполагаем, что должник хочет с нами рассчитаться, и используем методы, которые не причиняют большого вреда отношениям с ним. В основном это звонки либо направление претензионных писем. Я рекомендую применять трехступенчатую систему претензионных писем. Первый раз следует уведомить должника о наличии задолженности, которую необходимо погасить, во второй раз необходимо немного надавить на него, приводя более серьезные аргументы, а в третьем письме следует проинформировать об угрозе судебного взыскания. Каждое письмо желательно сопровождать звонком, чтобы усилить эффект.

• **Жесткое взыскание (hard-collection).** Не стоит пугаться – в настоящее время сами методы не такие жесткие, как их название. Сейчас жестким взысканием называют методы, которые, в отличие от дистанционных методов мягкого взыскания, предполагают контактные способы общения с должником – встречи, переговоры, вручение документов.

Soft-collection

Это комплекс мер по взысканию, предполагающий дистанционное воздействие на должника. Средствами soft-collection могут выступать звонки по телефону, переписка, отправка СМС, общение через социальные сети и др.

При процедуре мягкого взыскания рекомендую применять следующие психологические приемы.

• **Типологизация должников.** Необходимо каждый раз, приступая к взысканию, определять тип должника, потому что взыскание долга всегда по одной схеме ни к чему хорошему не приведет. Для каждого типа должников существует свой подход, позволяющий вернуть деньги быстрее и эффективнее.

• **Методики выявления лжи.** Существует большое количество курсов и тренингов по выявлению лжи собеседника. В нашей ситуации придется выявлять ложь по телефону. Мне очень нравится способ, при котором нужно задавать дополнительные вопросы, уточнять подробности. Например, если человек говорит, что не работает банк-клиент, задайте ему вопрос, как давно он не работает. По ответам, которые он дает, можно понять, говорит он правду или нет. Если ответы уклончивые, общие, без подробностей, то это, скорее всего, неправда. Если в голосе чувствуется напряжение, возможно, должник пытается придумать правдоподобную легенду.

• **Рефрейминг** (от frame – «рамка») – очень интересный психологический метод. Он используется во многих областях, в том числе в медиации. Например, я, как профессиональный медиатор, часто применяю данный метод. Он заключается в том, что вы меняете угол зрения должника на ситуацию. Возможно, человек думает, что долг – это вовсе не проблема, он его не тяготит. Необходимо объяснить, что как раз наоборот, долг – это проблема, которую необходимо решать.

• **Техники убеждения.** Для одних людей подходят логические аргументы, для других – более эмоциональные, кому-то важно обращение к авторитетам. Суть в том, что кредитору необходимо убедить должника: ему следует как можно быстрее рассчитаться по долгам. Одна из техник психологического убеждения – указание причины, например: «Рассчитайся со мной, потому что мне нужны деньги». Слова «потому что» играют определенную роль: сознание должника их фиксирует, и в этом случае долг он вернет вам скорее, чем если вы не укажете никакой причины.

• **Техники управления собственным состоянием.** Для того чтобы позвонить по

телефону и поговорить либо эмоционально, либо уверенно, необходимо определенное состояние. Привести себя в уверенное состояние можно с помощью якоря или использования взаимосвязи физического и эмоционального состояния.

Таковы психологические приемы soft-collection, которые, на мой взгляд, следует использовать в каждой процедуре взыскания. При этом первая задача – понять, обманывает вас должник или нет, и чем раньше вы это поймете, тем лучше.

Далее рассмотрим юридические аспекты soft-collection, чтобы определить, какими методами вы будете воздействовать на должника. Ему необходимо понять, какие негативные последствия наступят, если он не рассчитается с долгом.

Виды угроз при взыскании долгов

При взыскании долгов стоит использовать два вида угроз.

• **Обычные угрозы.**

• Постоянные звонки. Вы как кредитор, конечно же, напрягаетесь от того, что с вами не рассчитались, но не меньше напрягается и должник, которому регулярно звонят с просьбой вернуть деньги.

• Распространение информации – например, угроза внесения сведений в бюро кредитных историй. Для некоторых это играет важную роль, поскольку влияет на возможность получения кредитов в дальнейшем. Да и вообще, широко распространившаяся информация о наличии долга может негативно сказаться на работе предприятия.

• **Юридические угрозы.** Предназначены для компаний и являются наиболее эффективными.

• Обращение в суд. Вы можете написать в претензии, что обратитесь в суд такого-то числа. Но такого рода угрозу вы будете обязаны выполнить. Поэтому не торопитесь с ней.

• Гражданско-правовые угрозы. Это может быть обязанность уплатить неустойку, штраф, пеню, а также судебные издержки.

• Уголовно-правовые угрозы. Например, угроза направить в правоохранительные органы заявление о привлечении к ответственности за мошенничество или злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности.

• Описание процесса взыскания. Этот метод можно использовать при проведении переговоров о возврате долга по телефону, например рассказав, как судебный пристав описывает и арестовывает имущество.

Hard-collection

Так называется комплекс мер по взысканию долга, предполагающий личные встречи с должником.

Методы hard-collection следующие.

• Выезд по адресу должника (на место жительства, работы, родственников, учебы, отдыха).

• Появление у должника вместе с представителем правоохранительных органов, например полицейским.

• Вручение претензионных документов. Вы можете пообщаться с должником, вручить комплект претензионных документов.

К жестким методам взыскания необходимо переходить, если дистанционные способы оказались нерезультативными.

По итогам проведения той или иной стадии взыскания необходимо понять, была ли она эффективной и что делать дальше. Так, по итогам hard-collection могут быть приняты следующие решения.

• Продолжение взаимодействия с должником, если по итогам личной встречи должник пообещал рассчитаться и предоставил какие-то конкретные гарантии.

• Контроль выполнения договоренностей. Например, вы составили и подписали график погашения задолженностей, поэтому нужно контролировать, как этот график соблюдается.

• Дальнейший поиск должника в том случае, если в том месте, где он должен находиться, его почему-то не оказалось.

• Рассмотрение возможности возбуждения уголовного дела, чтобы усилить давление на должника.

• Обращение в суд с иском. Часто бывает, что пора уже переходить к судебному взысканию, в том числе когда должник начинает уклоняться от встреч. Здесь проблема заключается в том, что процедура начинает затягиваться и обращение в суд регулярно откладывается. Это приводит к тому, что процедура hard-collection становится бессмысленной и бесперспективной.

• Отказ от взыскания. Такое решение иногда принимают, когда реальные затраты по взысканию долга оцениваются как соизмеримые с самим долгом либо превышающие его. Например, нет смысла заниматься взысканием через банкротство долга размером 300–500 тыс. рублей, поскольку это нерентабельно и не принесет реальных результатов.

Рекомендации по стадии hard-collection

Очная встреча с должником – это серьезный шаг, поэтому вам необходимо юридически себя защитить.

1. У вас должны быть юридически оформлены полномочия на ведение переговоров от лица кредитора.

2. Желательно вести аудио– и видеозаписи разговора. Зачастую аудиозапись не является официальным доказательством в данной ситуации, поскольку делается без согласия должника. Тем не менее она в любом случае оправдывает того человека, который ведет переговоры с должником.

Не забывайте о праве на неприкосновенность жилища. Бывали случаи, когда должник провоцировал кредитора на проникновение в жилище, чтобы сделать себя жертвой, поскольку это право охраняется Конституцией РФ.

Глава 5
Правильно составленная претензия помогает быстрее взыскать долг

Претензионное письмо и правила его составления

Претензионное письмо – это письменное обращение к своему контрагенту, содержащее требование об устранении им нарушения прав. Цели претензионного письма таковы.

• Предупредить, что следующим шагом будет обращение в суд.

• Выяснить, с чем не согласен контрагент (необходимо выявить внутренние мотивы должника).

• Помочь в разрешении спора мирным путем. В некоторых случаях досудебный порядок обязателен, если он предусмотрен договором. Существует множество каналов направления претензии, например:

• вручить лично (при свидетелях, в присутствии нотариуса);
• отправить почтой;
• передать курьером;
• позвонить по телефону;
• отправить СМС;
• отправить на e-mail;
• оставить сообщение в соцсетях;
• сделать запись в книге жалоб должника;
• использовать иные средства связи.

Официальным способом отправки претензии является ее направление почтой с подтверждением получения. Для большей уверенности можно отправить письмо с описью

вложения, чтобы при дальнейшем разбирательстве в суде не возникало никаких сомнений по поводу его содержания.

Алгоритм действий обеспечения юридической значимости претензии

Чтобы направленная вами претензия получила юридическую значимость, при ее направлении необходимо учесть несколько нюансов.

1. Нужно правильно выбрать адрес для направления претензии. Возможна отправка письма на юридический адрес или адрес места жительства должника. Возможны и другие адреса, чтобы, если вдруг письмо «потеряется в пути», должник получил его наверняка. На юридический адрес претензия отправляется в обязательном порядке.
2. Направлять претензию необходимо заказным письмом с уведомлением о вручении, желательно с описью вложения.
3. Нужно отслеживать движение почтовых отправлений. На сайте «Почты России» возможно отслеживание по номеру почтового идентификатора, который указывается в чеке при отправлении письма.

Содержание претензии

Утвержденной формы претензии нет, однако при ее написании следует соблюдать общепринятые правила составления официальной корреспонденции, а также не забывать те элементы текста, которые и делают претензию претензией. Претензия должна содержать следующие элементы.

• Угловой штамп. Поскольку претензия является официальным документом, необходимо отправлять ее на официальном бланке, на котором будут указаны данные об отправителе и его контакты.

• Наименование адресата. Необходимо указать, кому адресована данная претензия: наименование организации, фамилию, имя и отчество руководителя либо лица, принимающего решения.

• Название документа. Документ может называться претензией, уведомлением, требованием. Возможны и другие варианты, главное, чтобы название соответствовало содержанию документа.

• Изложение обстоятельств дела. Здесь необходимо описать суть нарушения, прибегая к ссылкам на нормы права. Так претензия становится еще более весомой и обезоруживающей.

• Требование и срок. Следует указать конкретное требование об устранении нарушения, а также срок его выполнения.

• Санкции. В заключение стоит описать последствия, вытекающие из невыполнения условий сделки в срок. Таким образом, вы еще больше увеличите значение претензии.

Я рекомендую писать претензию в официально-деловом стиле, четко и понятно для контрагента. Следует избегать двусмысленных оборотов, жаргонных слов, эмоций. В среднем объем претензии обычно составляет 1–2 страницы.

Направляя претензию, вы надеетесь на реакцию должника.

Ответы на претензию могут быть следующими.

• Ответ, в котором будет содержаться согласие с требованием кредитора.

• Ответ, содержащий предложение об урегулировании спора мирным путем.

• Письмо, содержащее отказ от погашения задолженности, так как должник не согласен с требованиями кредитора.

• Отсутствие ответа на претензионное письмо кредитора.

• Уплата долга, что, конечно же, самый желанный способ реакции.

Принцип наращивания давления

Долг не возникает на пустом месте. Ведь перед тем, как он образовался, контрагенты

заключили соглашение, а также, вероятно, долгое время сотрудничали. Поэтому зачастую при проведении процедуры взыскания дебиторской задолженности на первое место встает вопрос о возможности сохранения рабочих отношений.

Многие компании, чтобы не разрушить окончательно отношения с контрагентом, откладывают принятие мер по взысканию задолженности. Между тем наличие невзысканного долга препятствует продолжению рабочих взаимоотношений. Вспомните тех ваших должников, с кого вы не взыскали долг. С кем вы продолжаете работать сейчас?

Я предлагаю реализовывать претензионный порядок в три этапа, предполагающих постепенное наращивание давления на должника, чтобы постараться максимально сохранить отношения с ним.

Первый этап включает в себя уведомление о наличии задолженности, которое направляется через 1–2 дня после возникновения просрочки. Это делается, чтобы проинформировать контрагента об имеющемся долге и показать, что вы как кредитор держите ситуацию под контролем.

На этом этапе следует применять относительно мягкие формулировки, например: «уведомление о наличии задолженности», «информируем Вас», «в целях сохранения отношений». В качестве санкции рекомендую указать на возможность начисления неустойки (пеней, штрафов). Пример такой претензии-уведомления вы можете увидеть в приложении.

Целью **второго этапа** является фиксирование просроченной задолженности и выполнение ранее обещанной санкции (начисление неустойки, пени, штрафа). Писать вторую претензию следует не позднее чем через две недели после отправки первой претензии. В ней необходимо указать причину, по которой стоит с вами рассчитаться (неявная угроза), предложить подписать акт сверки и обсудить способ урегулирования долга. Стоит также сообщить, какие санкции вы примените при дальнейшей просрочке долга.

Санкции должны соответствовать следующим параметрам.

• Быть определенными. Должник должен понять, чем конкретно ему грозит дальнейшее невыполнение своих обязательств.

• Быть составленными юридически грамотно. Ни в коем случае нельзя угрожать жизни и здоровью человека – это может подвести вас под статью Уголовного кодекса РФ.

• Иметь причины применения. Чем мотивированнее будет санкция, тем сильнее будет ваша позиция.

• Быть направленными в болевую точку. Ваша задача состоит в том, чтобы понять, какая болевая точка у вашего должника. Например, если человек заботится о своей репутации, можно пригрозить размещением информации о нем в открытых источниках.

• Быть выполненными. В противном случае у кредитора возникают большие репутационные издержки.

Пример претензии, которая направляется на втором этапе, вы можете найти в приложении.

Третий этап в претензионной работе – досудебная претензия, целью которой является сообщение должнику о намерении подать исковое заявление в суд. Обычно досудебная претензия направляется через месяц после возникновения просрочки.

В досудебной претензии указываются конкретные юридические последствия неуплаты долга. Это может быть получение исполнительного листа, необходимость оплатить судебные издержки, наложение судебного ареста, ограничение выезда и др. Необходимо также четко расписать, какова будет неустойка, сколько составят судебные издержки, какова государственная пошлина.

Какие-то должники погашают долг уже после получения первого информационного письма, некоторые доходят до получения второй претензии и только после этого расплачиваются. Кому-то и этого недостаточно, и они возвращают долг лишь после подачи искового заявления в суд. Некоторые должники и вовсе платят только после получения исполнительного листа либо подачи в отношении них заявления о банкротстве.

Принцип наращивания давления и заключается в том, чтобы постепенно дойти до той степени нажима, когда должник погасит задолженность, желательно не перешагнув допустимую грань, иначе вы рискуете потерять контрагента.

Пример досудебной претензии также приведен в приложении.

Глава 6
Судебное взыскание (legal-collection)

Говорят, маленький долг – проблема должника, а большой долг – уже проблема кредитора. Это означает, что именно кредитор заинтересован в возврате долга и именно он является активной стороной в долговых отношениях.

Какой кредитор сможет вернуть долг

Кредиторов можно условно разделить на несколько групп в зависимости от степени их активности в деле взыскания задолженности.

• **Первый эшелон** – кредиторы, которые начинают действовать первыми. Это те, кто первыми напишут претензию, первыми позвонят, даже, возможно, первыми подадут заявление о банкротстве. То есть это кредиторы, занимающие активную позицию по отношению к должнику. Шансов взыскать долг с контрагента у них гораздо больше, чем у остальных кредиторов.

• **Второй эшелон** – это те кредиторы, которые начинают действовать лишь тогда, когда кто-то уже подал исковое заявление.

• **Третий эшелон** – обычно по различным причинам остается в стороне от процесса взыскания долгов.

Статистика – вещь упрямая: по моим наблюдениям, первые кредиторы очень часто получают свои деньги; вторые обычно довольствуются тем, что осталось от первых; что касается третьих – это, как правило, такие кредиторы, которые остаются в реестре требований кредиторов после продажи всего имущества. Из этого следует, что нужно садиться в первый вагон и занимать активную позицию в деле возврата долгов.

Методы, которые используются на стадии legal-collection

Если стадия hard-collection оказалась безрезультатной, нам «выпадает шанс» воспользоваться методами принудительного взыскания. В первую очередь это, конечно же, суд, во вторую – судебные приставы. Иногда к методам legal-collection относят банкротство. Хотя я считаю, что банкротство – это отдельная стадия, в которой используются свои методы взыскания.

Желательно переходить к стадии legal-collection через 45–60 дней с момента возникновения просрочки.

Этапы legal-collection

В ходе legal-collection обычно выделяют два этапа:

• судебное производство;

• исполнительное производство.

Под судебным производством мы понимаем процесс подачи искового заявления в суд по всем инстанциям до получения исполнительного листа. Исполнительное производство – это непосредственно процесс принудительного взыскания.

Плюсы и минусы судебного взыскания представлены на рисунке.

СУДИТЬСЯ ИЛИ ДОГОВАРИВАТЬСЯ? ЗА И ПРОТИВ СУДЕБНОГО ВЗЫСКАНИЯ

Эффективность стадии legal-collection

К сожалению, в настоящее время исполняется очень маленький процент судебных решений. Например, по некоторым официальным данным, Федеральная служба судебных приставов исполняет лишь 14 % решений, принятых судами (см. рисунок, *слева).* Что же происходит с остальными 86 % судебных решений?

СТАТИСТИКА LEGAL–COLLECTION

По данным судов ФССП, исполняются **14 %** судебных решений

Федеральная служба судебных приставов считает немного иначе, как мы видим на рисунке, *справа.* Согласно статистике этого ведомства, за последние пять лет поступило 79 млн исполнительных листов, а взысканы долги практически по 60 % из них.

Истина, скорее всего, находится где-то посередине, поскольку стоит учитывать еще тот факт, что часть исполнительных листов возвращается, а по некоторым исполнительное производство прекращается.

Средний срок взыскания судебными приставами составляет 4–9 месяцев, притом что по закону он должен составлять два месяца. Поэтому, если вы хотите сократить срок исполнительного производства, вам необходимо будет приложить множество усилий и постоянно контролировать ведение дела судебным приставом-исполнителем.

Что мешает вернуть долг в судебном порядке

На мой взгляд, метод судебного взыскания имеет множество положительных моментов. Но в ходе взыскания могут возникнуть некоторые препятствия.

• Низкая скорость работы судов (с учетом почтового пробега). Возникают процессуальные нюансы, которые затягивают судебный процесс. Например, уточнение пени, штрафов, неустоек, их расчеты и исправления значительно отодвигают вынесение решения судом.

• Возможность должника затянуть спор. Грамотный адвокат, умеющий пользоваться процессуальным законодательством, может затянуть процесс на несколько месяцев.

• Загруженность Федеральной службы судебных приставов. С каждым годом все больше людей прибегает к методу судебного взыскания, поэтому работы у приставов становится все больше.

• Отказ во взыскании значительной неустойки и реальных судебных издержек. Судебная практика показывает, что часто уменьшают гонорары юристов, заявленные к взысканию с проигравшей стороны в качестве судебных издержек. Кроме того, существует практика уменьшения размера неустойки, заявленной к взысканию с должника.

Подача искового заявления в суд

Существует два вида судебного производства: упрощенное (долг до 300 тыс. рублей) и исковое. Как ни парадоксально, часто исковое производство протекает быстрее, чем упрощенное.

К оформлению иска о взыскании дебиторской задолженности применяются требования, указанные в ст. 125 и 126 Арбитражно-процессуального кодекса РФ. Подается такое исковое заявление, подписанное уполномоченным лицом, в письменном виде в суд по месту нахождения должника, если не применяется договорная подсудность. Образец искового заявления о взыскании дебиторской задолженности приведен в приложении.

Возможности стадии legal-collection

Для того чтобы максимально быстро взыскать долг, взыскателю нужно использовать все возможности, которые предоставляет законодательство.

• Мировое соглашение. На мой взгляд, сторонам зачастую выгоднее заключить мировое соглашение, нежели идти на конфликт.

• Обращение к медиатору. Чтобы урегулировать конфликт между сторонами путем переговоров, можно прибегнуть к услугам третьего лица – медиатора.

• Уголовное преследование. Согласно ст. 177 Уголовного кодекса РФ уклонением от погашения задолженности признаются действия должника, который, зная о своей задолженности и имея возможность ее погасить, намеренно уклоняется от ее погашения.

• PR-кампания. Нередко коллекторы, чтобы побудить должника рассчитаться по долгам, проводят активную PR-кампанию в СМИ либо рассылают контрагентам информацию о недобросовестном поведении должника. При проведении такой кампании нужно быть аккуратным в формулировках, иначе вы рискуете получить немалый штраф за черный PR.

• Инициирование банкротства. Это, пожалуй, крайняя мера, и переходить к ней стоит лишь тогда, когда к этому есть реальные предпосылки. Тем не менее нередко именно она приводит к положительному результату. Форма заявления кредитора о банкротстве должника приведена в приложении.

Когда стоит немедленно подавать иск в суд

После возникновения долга мало кто сразу подает в суд. Период от момента возникновения просрочки до подачи заявления в суд может составлять от нескольких недель до нескольких месяцев.

В некоторых случаях тянуть с подачей искового заявления в суд не стоит. Индикаторами необходимости немедленного перехода к legal-collection являются:

• наличие в картотеке дел арбитражного суда нескольких недавно поданных исков о взыскании в отношении одной и той же фирмы-должника;

• появление информации о готовящейся подаче заявления о банкротстве или ухудшении платежеспособности;

• недавние изменения в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), которые могут свидетельствовать о начале проведения должником «альтернативной» ликвидации;

• потеря контакта с должником, например, когда он перестает отвечать на телефонные звонки.

Когда стадию судебного взыскания можно отложить

Существуют также причины для того, чтобы отложить legal-collection. Чтобы понять целесообразность этого конкретно в вашей ситуации, необходимо дать ответы на следующие вопросы.

• Можно ли заменить контрагента без ощутимого ущерба?

• Не маскируется ли недобросовестный должник под добросовестного?

• Есть ли письменный график погашения задолженностей?

• Готов ли должник предоставить обеспечение?

• Возможно ли заключение мирового соглашения в суде?

Как с помощью судебного взыскания получить деньги быстрее

Повысить эффективность legal-collection можно следующими путями.

• Применением обеспечительных мер. Если вы видите, что должник может найти лазейки,

чтобы избежать выплаты долга, необходимо обеспечить себя гарантией того, что он не сможет уклониться от исполнения судебного взыскания.

• Выгодной договорной подсудностью. Если у вас есть возможность указать свою подсудность в договоре, обязательно ею воспользуйтесь. Если ваш контрагент находится в другом регионе, это позволит сэкономить командировочные расходы и трудочасы юриста.

• Обеспечением обязательств при заключении договора. Если вы не доверяете контрагенту, не стесняйтесь просить у него обеспечения. Лучше несколько минут вам будет неудобно при заключении договора, чем потом несколько лет вы будете пытаться взыскать с него долг.

• Своевременным принятием мер по взысканию задолженности и переходом к следующей стадии. Вам необходимо установить для себя сроки для каждой стадии взыскания и не поддаваться эмоциям. Если вы отклоняетесь от графика, важно понимать, по какой объективной причине это происходит.

Стоит также учитывать, что, если вам достоверно известно об отсутствии имущества у должника, или от него можно ждать, что он станет уклоняться от погашения долга, или он собирается подать заявление о банкротстве, стадия исполнительного производства точно будет неэффективна. Если вы обнаружили один из этих признаков, то можно сразу после вступления в силу решения суда о взыскании долга переходить к процедуре банкротства.

Таким образом, исполнительное производство – довольно эффективный метод взыскания, поэтому не стоит от него отказываться, равно как и от методов мягкого и жесткого взыскания. Если вы сомневаетесь в эффективности данного метода, а у должника имеются признаки банкротства, необходимо сразу переходить к следующей стадии – взысканию через банкротство.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «В суд на должника подаем в зависимости от ситуации. Бывает, что люди приличные. Мы понимаем: у них сложная ситуация, они не юлят и не вводят нас в заблуждение. Можно ждать. А бывает на первой встрече понятно, что нужно подстраховаться и попытаться получить судебное решение в свою пользу. Ведь у них могут быть более резвые кредиторы».

Владимир Ус, арбитражный управляющий: «Банальная процедура по решению любой претензионной проблемы у нас давно отработана и технически выглядит следующим образом. В случае, если долг появляется, то в течение 1–2 недель производятся так называемые предварительные действия. Составляется письменная претензия и отправляется заказным письмом. Затем в течение 10 дней отслеживается поступление данного почтового отправления в адрес должника и поступление ответа на данное письмо от должника. В среднем с момента фиксирования долговых обязательств до момента подачи искового заявления проходит полтора месяца».

Глава 7
Повышение эффективности исполнительного производства

Взыскание долга с помощью исполнительного производства

Исполнительное производство – это процесс принудительного исполнения обязательства в установленных законом случаях. Служба судебных приставов обладает исключительными полномочиями по государственному принуждению и может вне зависимости от того, хочет должник возвращать долг или нет, заставить его рассчитаться.

Могут применяться различные меры принудительного исполнения в зависимости от того, что содержится в исполнительном документе, например:

• обращение взыскания на имущество и имущественные права;

• обращение взыскания на периодические выплаты (трудового, гражданско-правового или социального характера);

• изъятие у должника имущества;

• наложение ареста на имущество должника;

• совершение от имени и за счет должника определенных действий;

• принудительное вселение взыскателя в жилое помещение;

• принудительное выселение должника из жилого помещения;

• принудительное освобождение нежилого помещения от пребывания в нем должника и его имущества;

• иные действия.

Исполнительный документ – отправная точка исполнительного производства

Весь процесс исполнительного производства начинается с исполнительного документа.

Исполнительный документ – это процессуальный документ, который своей юридической силой может влиять на имущественные или неимущественные правоотношения физических или юридических лиц.

Виды исполнительных документов:

• судебный приказ;

• нотариально заверенное соглашение об уплате алиментов;

• удостоверение комиссии по трудовым спорам;

• исполнительный лист;

• постановление по делам об административных правонарушениях.

Существуют различные способы исполнения решения суда, и во многом они определяются взыскателем. Именно он решает, каким путем будет двигаться процесс исполнительного производства. Это может быть как добровольный, так и принудительный порядок.

Зачастую наличие исполнительного документа позволяет более эффективно общаться с должником в ходе переговоров. Исполнительный лист может быть направлен в Федеральную службу судебных приставов. Форма заявления о возбуждении исполнительного производства приведена в приложении.

Судебные приставы – это как раз те люди, которые занимаются принудительным исполнением судебных актов.

Исполнительный документ также может быть направлен непосредственно в банк, в котором открыт расчетный счет должника, с которого банк производит взыскание. Это тоже интересный действующий инструмент взыскания. Форму заявления смотрите в приложении. Если ваш должник – государственное учреждение либо государственный орган, то таким банком является Федеральное казначейство, поскольку лицевые счета таких органов ведутся именно в Федеральном казначействе.

Кроме того, исполнительный документ может быть предъявлен непосредственно в организацию, которая производит периодические выплаты в отношении должника, например выплачивает заработную плату, стипендии, пенсии. Какой-то процент от этих платежей будет перечисляться в пользу взыскателя. Здесь существует ограничение – этот механизм касается только периодических выплат и задолженности в общей сумме не больше 25 тыс. рублей.

Срок предъявления исполнительного документа

По общему правилу исполнительный документ может предъявляться в течение трех лет с даты вступления судебного акта в законную силу. В законодательстве имеется несколько исключений.

• Исполнительные документы, содержащие требования о взыскании периодических платежей, могут быть предъявлены к исполнению в течение всего срока, на который

присуждены платежи, а также в течение трех лет после окончания этого срока.

• Удостоверения, выдаваемые комиссиями по трудовым спорам, могут быть предъявлены к исполнению в течение трех месяцев со дня их выдачи.

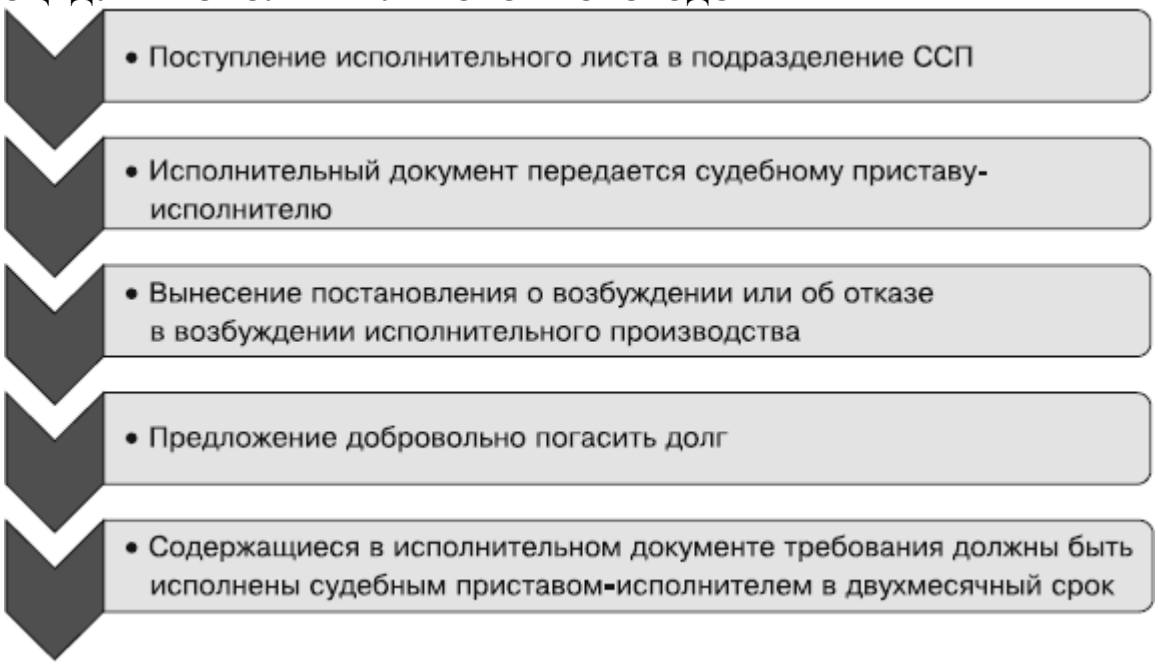
• Акты государственных органов о взыскании денежных средств могут быть предъявлены к исполнению в течение шести месяцев со дня их вынесения.

• Исполнительные документы по делам об административных правонарушениях могут быть предъявлены к исполнению в течение двух лет со дня их вступления в законную силу.

Необходимо учитывать сроки предъявления документов. Если вы предъявите исполнительный документ за пределами этих сроков, это может повлечь прекращение исполнительного производства, соответственно, приставы вам в этой ситуации никак не помогут.

Порядок прохождения исполнительного производства

ПРОЦЕДУРА ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Все начинается с поступления документа в подразделение службы судебных приставов. В течение трех дней исполнительный документ должен быть передан непосредственно тому приставу, который будет производить взыскание. У него есть еще три дня для того, чтобы принять решение о возбуждении исполнительного производства либо об отказе в возбуждении исполнительного производства.

После возбуждения исполнительного производства судебный пристав обычно дает пятидневный срок для добровольного исполнения обязательства. В судебной практике бывают исключения, когда этот срок не дается, однако в отношении обычных требований срок для добровольного погашения долга предоставляется всегда. Если должник уложится в эти пять дней, то исполнительский сбор не начисляется. То есть должнику есть определенная выгода, чтобы рассчитаться как можно раньше.

Общий срок исполнительного производства не должен превышать двух месяцев. В законе также установлен ряд исключений, когда судебный пристав может продлевать этот срок. Поэтому превышение двухмесячного срока не говорит о нарушении судебным приставом закона. Однако в такой ситуации необходимо знакомиться с материалами дела и смотреть на причины превышения этого срока. Форма заявления об ознакомлении с материалами исполнительного производства приведена в приложении.

В исполнительном производстве участвуют:

• стороны исполнительного производства – взыскатель и должник. Как правило, ими

становятся бывшие истец и ответчик;

• сотрудники Федеральной службы судебных приставов – лица, непосредственно исполняющие требования, содержащиеся в исполнительном документе;

• иные лица – переводчик, понятые, специалисты, лицо, которому судебным приставом-исполнителем передано под охрану или на хранение арестованное имущество, и др.

Закончено исполнительное производство может быть в связи со следующими событиями:

• фактическим исполнением исполнительного документа;

• возвращением исполнительного документа без исполнения по требованию суда либо другого органа, выдающего документ, либо взыскателя;

• направлением исполнительного документа для производства периодических удержаний по месту работы должника;

• направлением исполнительного документа в другой отдел судебных приставов, если он был подан ошибочно;

• актом о невозможности взыскания. Это, пожалуй, самый негативный сценарий развития, когда приставы не могут найти имущество или самого должника и оканчивают исполнительное производство в связи с невозможностью взыскания. Нужно понимать, что исполнительный лист может быть предъявлен повторно, но законом установлен период не менее полугода с момента окончания такого исполнительного производства до следующего предъявления;

• прекращением исполнительного производства в результате мирового соглашения, отказа от взыскания и по другим основаниям.

Повышение эффективности исполнительного производства

Повышение эффективности исполнительного производства зависит от того, насколько взыскатель полноценно реализует свои права в ходе исполнительного производства. Если вы думаете, что, направив исполнительный лист приставам и ничего больше не делая, обеспечите успех взыскания долга, то можете не дождаться этого. Поэтому необходимо пользоваться правами, которыми обладает взыскатель в исполнительном производстве, а именно:

• знакомиться с материалами исполнительного производства;

• представлять дополнительные материалы;

• заявлять ходатайства;

• участвовать в совершении исполнительных действий;

• давать устные и письменные объяснения;

• возражать против ходатайств и доводов других лиц;

• обжаловать постановления и действия судебного пристава-исполнителя.

Заявление и ходатайство – одни из главных инструментов при взаимодействии со службой судебных приставов.

Заявление, ходатайство с момента поступления в службу судебных приставов в трехдневный срок должно попасть к тому должностному лицу, которое будет его рассматривать. Должностное лицо службы судебных приставов рассматривает заявление или ходатайство в 10-дневный срок со дня его поступления к нему. По результатам рассмотрения пристав выносит постановление об удовлетворении полностью или частично либо об отказе в удовлетворении.

Если в результате вы получили, например, отказ или постановление о частичном удовлетворении, то в отказанной части вы можете обжаловать эти действия. Зачастую только после направления жалобы начинаются активные действия по исполнению этих документов.

Приведу примеры ходатайств, которые вы можете делать в исполнительном производстве.

• Заявление взыскателя о вынесении постановления о временном ограничении на выезд должника из Российской Федерации (образец заявления приведен в приложении).

• Ходатайство о привлечении оценщика для оценки имущества, если взыскатель не согласен с проведенной судебным приставом-исполнителем оценкой имущества (расходы несет сторона, заявившая ходатайство, с последующим возмещением из средств должника).

• Заявление взыскателя о проведении исполнительного розыска должника и его имущества (образец заявления приведен в приложении).

Обжалование действий судебного пристава

Существуют два пути обжалования решений и действий пристава-исполнителя: оспаривание по подведомственности (образец жалобы приведен в приложении), то есть вышестоящему судебному приставу, и оспаривание в суде (образец жалобы приведен в приложении).

Жалобы подаются в течение 10 дней с даты вынесения судебным приставом-исполнителем постановления или совершения действия. Жалоба, поданная в порядке подчиненности, должна быть рассмотрена должностным лицом службы судебных приставов в течение 10 дней со дня ее поступления. Приставы не всегда соблюдают этот срок, но это дает вам лишь дополнительный повод направить еще одну жалобу для ускорения процесса.

Заявление об оспаривании постановления, действий (бездействия) должностного лица службы судебных приставов в суд приостанавливает рассмотрение жалобы, поданной в порядке подчиненности. Лицо, подавшее жалобу, может отозвать ее до принятия решения по ней.

Исполнительный розыск должника и его имущества

Если исполнительные действия не позволили установить местонахождение должника, судебный пристав-исполнитель по своей инициативе либо инициативе взыскателя объявляет исполнительный розыск должника.

Исполнительный розыск – проводимые судебным приставом-исполнителем исполнительно-розыскные действия, направленные на установление местонахождения должника и его имущества.

В ходе проведения исполнительного розыска судебный пристав-исполнитель:

- запрашивает из баз данных оперативно-справочной информации персональные данные должника;
- проверяет документы, удостоверяющие личность;
- осуществляет отождествление личности;
- опрашивает граждан, наводит справки, изучает документы;
- осматривает имущество, обследует помещения, здания, сооружения, участки местности.

Для производства розыска судебный пристав-исполнитель по заявлению взыскателя вправе использовать сведения, полученные в результате осуществления частной детективной (сыскной) деятельности.

Сопровождение исполнительного производства

Как вы уже поняли, чтобы работа приставов не стояла на месте, необходимо сопровождать исполнительное производство. Для правильного сопровождения исполнительного производства необходимо выполнять следующие действия:

- предъявлять исполнительный документ;
- контролировать ход исполнительного производства;
- знакомиться с материалами исполнительного производства;
- взаимодействовать с судебным приставом-исполнителем;
- обжаловать действия судебного пристава-исполнителя;
- содействовать приставу в розыске должника и его имущества;
- обеспечивать интерес взыскателя при аресте, описи и оценке имущества должника, проведении торгов;
- контролировать соблюдение судебным приставом-исполнителем очередности погашения обязательств должника.

Зачастую цель исполнительного производства достигается уже после ареста имущества, когда становится понятно, что взыскание будет произведено. При таком раскладе должник

начинает общаться с взыскателем совершенно иначе, чем прежде.

Однако имейте в виду, что очень часто после наложения ареста на имущество должник начинает процедуру банкротства, в ходе которой наложенные аресты снимаются. Поэтому необходимо очень внимательно отслеживать, сможет ваш должник уйти от ареста через банкротство или нет.

Благодаря изменениям, внесенным в Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», которые вступили в силу 29 января 2015 г., должник обязан уведомить кредитора о намерении подать заявление о банкротстве. Если вы получите такое уведомление, необходимо сразу же подавать заявление кредитора о банкротстве (образец приведен в приложении).

Существует множество способов подтолкнуть приставов к эффективной работе, и необходимо понимать, что без ваших активных действий взыскание долга будет затруднено. Поэтому активно пользуйтесь предложенными инструментами, и вы сможете успешно взыскать практически любой долг.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТА

Алексей Малашенков, начальник департамента судебной работы коллекторской компании «Кредит Коллект Менеджмент»: «На мой взгляд, служба судебных приставов не очень эффективна, потому что у них очень сложный механизм работы и все происходит очень долго. Успешные взыскания были в том случае, если мы сами делали ту работу, которую должен делать пристав. То есть сами развозили различные запросы, поручения приставов, сами получали на них ответы, а пристав лишь подписывал и направлял на банковские счета постановления о взыскании. Если же мы знали банковский счет должника, то сами направляли исполнительные листы на данный счет в банк, минуя судебных приставов».

Александр Федоров, генеральный директор 000 «Быстрые судебные решения»: «Одна из миссий нашей компании – это эффективная работа с судебными приставами. Мы считаем, что они могут работать довольно эффективно. Чудес, конечно, не бывает: если у компании нет денег, то и взыскать с нее невозможно. Необходимо наладить правильное взаимодействие, и тогда можно добиться хороших результатов».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «Судебные приставы – совершенно неэффективная структура. Задача финансовой службы – не доводить дела до судебных приставов. Они нужны, только чтобы получить справку о невозможности взыскания и списать дебиторку».

Дмитрий Жданухин, президент Ассоциации корпоративного коллекторства: «Судебные приставы иногда могут быть эффективными, когда есть на что обратить взыскание. У нас есть примеры, когда мы успешно мотивировали судебных приставов к необходимой эффективной деятельности. В большинстве случаев к нам обращаются, когда судебные приставы не могут быть эффективными, так как „все украдено до нас“, как говорится. То есть активов, на которые можно обратить взыскание, нет, может быть, сработает статья 177 УК РФ „Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности“. Но это очень длинный путь, наш вариант обычно короче».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «Судебные приставы, как свидетельствует моя практика, ничего не делают. У них мотивация низкая. Сами выполняем их работу».

Александр Тихонов, гендиректор компании «Тестком»: «Судебные приставы не сделали ничего, а наш юрист сделал».

Глава 8
Анализ информации о должнике для построения оптимальной стратегии взыскания долга

Информация о должнике из открытых источников

Из открытых источников можно получить много ценной информации о контрагенте. В Интернете доступны такие информационные ресурсы, как ЕГРЮЛ, сведения о дисквалифицированных лицах, Реестр существенных фактов о юридическом лице, картотека арбитражных дел, база данных исполнительных производств и т. д.

Зачем вам это нужно? Все очень просто: чем большей информацией о должнике вы располагаете, тем более верную стратегию взыскания долга сможете выработать.

Информационные ресурсы Федеральной налоговой службы

Основной источник сведений об организации, к которому необходимо обращаться еще до того, как договор будет заключен, – это ЕГРЮЛ. Он находится в открытом доступе на официальном сайте Федеральной налоговой службы (ФНС).

Данные, содержащиеся в ЕГРЮЛ:

- дата создания организации;
- размер уставного капитала;
- адрес местонахождения;
- сведения о руководителе;
- сведения об учредителях;
- виды деятельности;
- статус;
- даты внесения изменений в ЕГРЮЛ.

Перед тем как заключать договор и тем более когда уже вы понимаете, что возник долг, необходимо постоянно проверять данные по вашему контрагенту в «Вестнике государственной регистрации». Это официальное издание, в котором публикуются все сведения о реорганизациях, ликвидациях и др.

Следующий открытый источник, из которого вы можете почерпнуть много полезной информации, – это картотека арбитражных дел, размещенная на сайте арбитражных судов. Информация из картотеки позволяет понять, что происходит на судебно-правовых фронтах.

Следующий этап – проверка сайта компании. Мы живем в такое время, когда отсутствие у компании сайта вызывает сомнения в ее надежности. Большим плюсом является наличие адреса и телефонов компании на сайте.

Обязательно нужно проверить информационные ресурсы налогового органа:

- реестр дисквалифицированных лиц в составе исполнительного органа контрагента;
- реестр дисквалифицированных лиц, в котором можно проверить присутствие руководителя контрагента;
- сведения об адресах массовой регистрации, которые косвенно говорят о наличии у юридического лица признаков фирмы-однодневки;
- сведения об организациях, отсутствующих по месту нахождения. В настоящее время законодательство предусматривает обязательность нахождения директора по месту нахождения юридического лица. Если корреспонденция, отправленная налоговым органом на юридический адрес, возвращается из-за отсутствия адресата, то компания помечается как отсутствующая по месту нахождения;
- сведения об организациях, не исполняющих обязанности по налогам. Наличие предприятия в этом реестре указывает на то, что оно является недобросовестным плательщиком и у него имеются проблемы с уплатой налогов в бюджет.

Информационные ресурсы Федеральной миграционной службы

Интересная информация о контрагенте и людях, входящих в органы управления, содержится в информационных ресурсах Федеральной миграционной службы. Здесь можно выполнить:

• проверку паспортов. Российская практика часто связана с работой фирм-однодневок, которые могут быть зарегистрированы по утерянным паспортам. Поэтому проверка того, не внесен ли паспорт директора в реестр утерянных паспортов, будет дополнительной гарантией на случай возникновения в будущем задолженности перед вашей компанией;

• проверку действительности выданных иностранцам разрешений на работу и патентов на осуществление трудовой деятельности;

• проверку действительности приглашений на въезд на территорию РФ;

• проверку оснований для запрещения въезда на территорию РФ иностранным гражданам.

Последние три пункта полезны при работе с иностранными гражданами, для граждан РФ достаточно первого ресурса.

Открытые реестры информации о деятельности юридических лиц

Рекомендую также заглянуть в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Согласно закону обязательному внесению в данный реестр подлежат следующие сведения:

• о создании юридического лица;

• о том, что юридическое лицо находится в процессе реорганизации;

• о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации;

• об исключении юридического лица из Единого государственного реестра юридических лиц или о ликвидации юридического лица;

• запись об уменьшении или увеличении уставного капитала;

• запись о назначении или прекращении полномочий единоличного исполнительного органа юридического лица;

• запись об изменении адреса (местонахождения) юридического лица, а также иные сведения.

При рассмотрении вопроса о заключении договора с контрагентом целесообразно поинтересоваться историей его участия в государственных тендерах. Эти сведения находятся в Реестре недобросовестных поставщиков по государственным и муниципальным контрактам. Информация о контрагенте попадает в этот реестр в тех случаях, когда предприятие принимало участие в государственных и муниципальных тендерах и в ходе исполнения контракта повело себя недобросовестно.

Информационные ресурсы службы судебных приставов

Очень ценную информацию о присутствии у контрагента долгов дает проверка наличия исполнительных производств в базе данных исполнительных производств.

Наличие исполнительного производства у предприятия говорит о том, что у него имеется вступившее в силу решение суда о взыскании задолженности и, следовательно, есть признаки банкротства. Можно говорить, что риск банкротства этого контрагента очень высок, ведь кредитор может подать заявление о банкротстве в любой момент.

Если бюджет вашей компании позволяет, можете использовать платные системы проверки контрагентов. С их помощью вы можете получить выписки из ЕГРЮЛ или Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), оценить кредитные риски, проверить взаимозависимость компаний. Такие системы объединяют в единое целое разрозненные массивы данных об организациях.

Практический кейс анализа должника

Приведу примеры анализа сведений о нескольких реальных компаниях. Кейс создан на основе кейсов слушателей моей мастер-группы по взысканию задолженности, его цель – составление прогноза взыскания задолженности с дебитора.

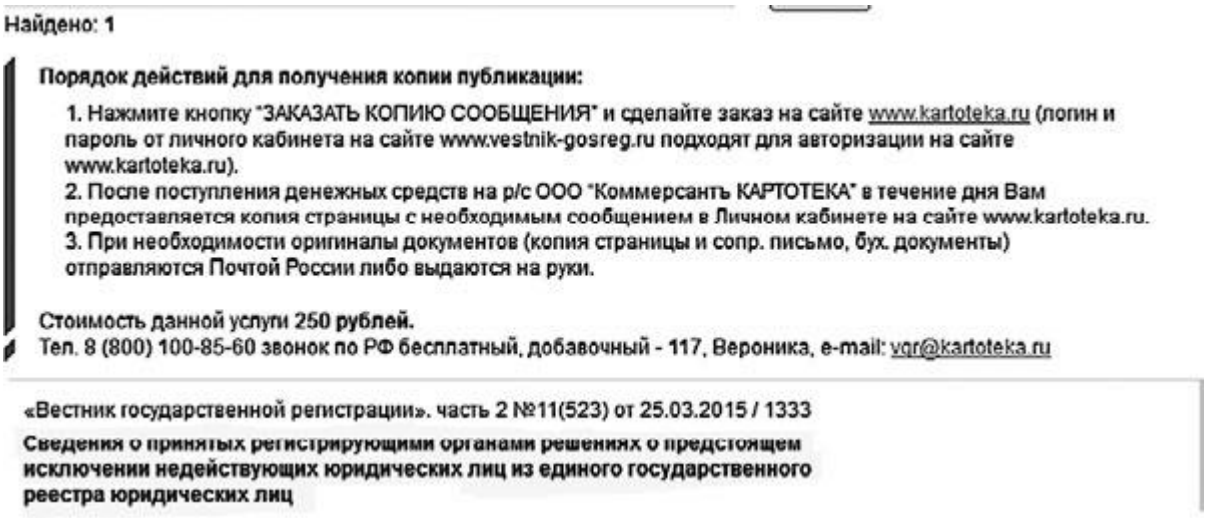
Кейс № 1

1. **Проверка сведений в ЕГРЮЛ** (egrul.nalog.ru).

Сведения о состоянии юридического лица		
20	Состояние	ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О ПРЕДСТОЯЩ ИСКЛЮЧЕНИИ НЕДЕЙСТВУЮЩЕГО ЮЛ ИЗ ЕГРЮЛ
21	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	2155018040516 20.03.2015

Первое, что сразу бросается в глаза, – то, что принято решение о предстоящем исключении недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ. Здесь можно также посмотреть дату назначения директора.

2. **Проверка в «Вестнике государственной регистрации»** (vestnik-gosreg.ru).



Найдено: 1

Порядок действий для получения копии публикации:

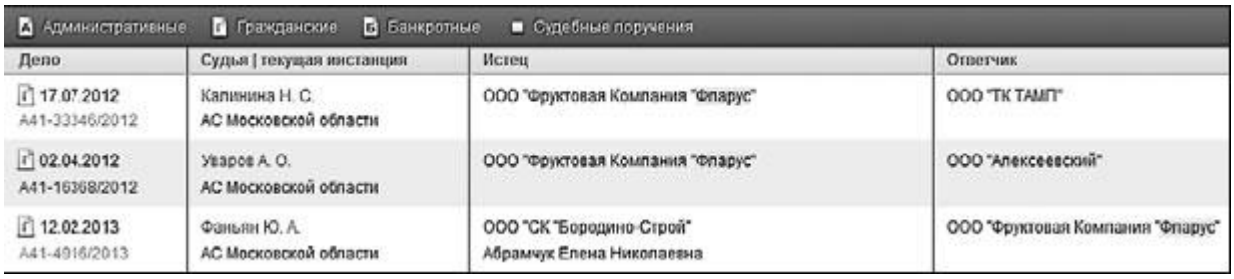
1. Нажмите кнопку "ЗАКАЗАТЬ КОПИЮ СООБЩЕНИЯ" и сделайте заказ на сайте www.kartoteka.ru (логин и пароль от личного кабинета на сайте www.vestnik-gosreg.ru подходят для авторизации на сайте www.kartoteka.ru).
2. После поступления денежных средств на р/с ООО "Коммерсантъ КАРТОТЕКА" в течение дня Вам предоставляется копия страницы с необходимым сообщением в Личном кабинете на сайте www.kartoteka.ru.
3. При необходимости оригиналы документов (копия страницы и сопр. письмо, бух. документы) отправляются Почтой России либо выдаются на руки.

Стоимость данной услуги 250 рублей.
Тел. 8 (800) 100-85-60 звонок по РФ бесплатный, добавочный - 117, Вероника, e-mail: vqr@kartoteka.ru

«Вестник государственной регистрации». часть 2 №11(523) от 25.03.2015 / 1333
Сведения о принятых регистрирующими органами решениях о предстоящем исключении недействующих юридических лиц из единого государственного реестра юридических лиц

Возможно, предприятие должно вам большую сумму и оно начинает искать пути отступления. Один из вариантов такого отступления – реализация схемы «серой» ликвидации. Она сопровождается публикацией в «Вестнике государственной регистрации». Соответственно, как только вы увидите, что опубликованы сведения о предстоящей реорганизации или ликвидации вашего должника, можете оперативно принять меры и помешать ему не рассчитаться с вами. Меры могут быть различными, например подача на должника иска или заявления о банкротстве, наложение судебных обеспечительных мер, оспаривание записи регистрации и множество других вариантов.

3. **Проверка в картотеке арбитражных дел** (kad.arbitr.ru).



Административные | Гражданские | Банкротные | Судебные поручения

Дело	Судья | текущая инстанция	Истец	Ответчик
17.07.2012 А41-33346/2012	Калинина Н. С. АС Московской области	ООО "Фруктовая Компания "Фпарус"	ООО "ТК ТАМП"
02.04.2012 А41-16368/2012	Уваров А. О. АС Московской области	ООО "Фруктовая Компания "Фпарус"	ООО "Алексеевский"
12.02.2013 А41-4916/2013	Фаньян Ю. А. АС Московской области	ООО "СК "Бородино-Строй" Абрамчук Елена Николаевна	ООО "Фруктовая Компания "Фпарус"

У этой компании имеется небольшое количество исков, причем по двум делам компания

выступает истцом, а по одному – ответчиком. То есть у компании идут судебные процессы, но их немного. Говорить о том, что предприятие на грани банкротства, не приходится, дела о банкротстве в картотеке нет.

4. **Проверка сайта компании.**

В рассматриваемом кейсе у компании нет своего сайта. Мне кажется, этот признак как раз и может свидетельствовать об отсутствии долгосрочных целей в работе фирмы. Правда, в моей практике встречались разные причины того, почему у компании нет сайта. Иногда он просто очень долго разрабатывался.

5. **Проверка в реестре дисквалифицированных лиц.**

На сайте налоговой службы доступны следующие сервисы для проверки того, обладает ли руководитель должника полномочиями для представления интересов юридического лица и подписания документов или нет:

• service.nalog.ru/disfind.do – реестр для проверки отсутствия дисквалифицированных лиц в составе исполнительного органа контрагента;

• service.nalog.ru/disqualified.do – реестр дисквалифицированных лиц, в котором можно проверить наличие руководителя контрагента.

В рассматриваемом кейсе дисквалифицированные лица у компании отсутствуют.

6. **Поиск сведений об адресах массовой регистрации** (service.nalog.ru/addrfind.do).

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА (ДАТА ФОРМИРОВАНИЯ СВЕДЕНИЙ 26.04.2015)

Всего записей в реестре: 51145, найдено записей: 2, представлено записей: 2

☒ Выгрузка полного списка найденных записей в формате Excel

№ п.п	Адрес, указанный в качестве места нахождения при государственной регистрации юридического лица	Количество зарегистр. ЮЛ
1	МОСКОВСКАЯ ОБЛ,КОРОЛЕВ Г,СИЛИКАТНАЯ УЛ, дом (владение) 64, квартира (офис) Е	10
2	МОСКОВСКАЯ ОБЛ,КОРОЛЕВ Г,СИЛИКАТНАЯ УЛ, дом (владение) 64	34

Как видите, по данным налоговой службы, по адресу компании находятся еще 34 зарегистрированных юридических лица. Данный признак весьма условный, поскольку это может быть бизнес-центр, у которого много юридических адресов.

7. **Поиск сведений об организациях, отсутствующих по месту нахождения** (service.nalog.ru/baddr.do).

В реестр «плохих» адресов компания попадает в случае, если после направления инспекцией ФНС России письма в адрес компании оно возвращается с отметкой о невозможности вручения. Сведения такого рода о компании в реестре отсутствуют.

8. **Поиск сведений об организациях, не исполняющих обязанностей по налогам** (service.nalog.ru/zd.do).

Этот реестр содержит сведения о том, является ли контрагент добросовестным налогоплательщиком и представляет ли он налоговую отчетность в налоговый орган.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА

Юридическое лицо с ИНН [redacted] по состоянию на 01.04.2015 не имеет превышающую 1000 рублей задолженность по уплате налогов, которая направлялась на взыскание судебному приставу-исполнителю, и не представляет налоговую отчетность более 1 года

Компания, кейс по которой мы рассматриваем, находится в данном реестре, потому что не сдает отчетность больше года. Кстати, к моменту издания книги данная компания исключена из ЕГРЮЛ, и поэтому предъявление претензий к ней сейчас невозможно.

9. **Поиск сведений в Реестре существенных фактов о юридическом лице** (fedresurs.ru).

Информация о данной компании в Реестре существенных фактов о юридическом лице

отсутствует.

10. **Поиск сведений в Реестре недобросовестных поставщиков по государственным и муниципальным контрактам** (rnp.fas.gov.ru).

Сведения о компании в данном реестре не содержатся. Это означает, что либо компания не участвовала в государственных и муниципальных тендерах, либо является добросовестным контрагентом. Необходимо дополнительно изучать информацию по этому вопросу.

11. **Поиск сведений о наличии исполнительных производств** (fssprus.ru).

Исполнительное производство (номер, дата возбуждения)	Реквизиты исполнительного документа (вид, дата принятия, номер, наименование органа, выдавшего исполнительный документ)	Дата, причина завершения ИП (статья, пункт, подпункт основания)	Сервис	Предмет исполнения, сумма непогашенной задолженности	Отдел судебных приставов (наименование, адрес)
26846/14/23/50 от 21.05.2014	Исполнительный лист от 11.07.2013 № 005718057 АРБИТРАЖНЫЙ СУД МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ		Оплатить	Задолженность: 5247900 руб.	ОСП по Мытищинскому району и г.Королеву 141000, Россия, Московская обл., Мытищинский р-он, г. Мытищи, , ул. Карла Маркса, 4а, ,

У данной компании имеется исполнительное производство от 2014 г. на довольно крупную сумму, и оно до сих пор не погашено. Кредитору стоит обратить внимание на этот факт.

Кейс № 2

1. **Проверка сведений в ЕГРЮЛ** (egrul.nalog.ru).

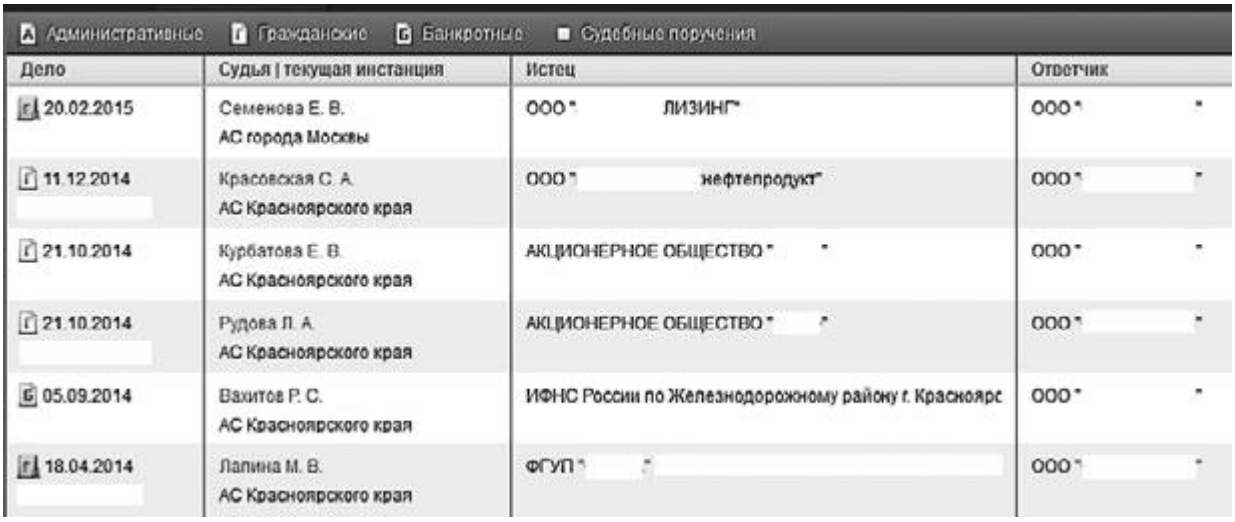
Сведения об учете в налоговом органе		
18	ИНН	2460206558
19	КПП	246001001
20	Дата постановки на учет	21.03.2008

Дата постановки на налоговый учет 21 июня 2008 г., то есть предприятие действует уже довольно давно – более семи лет. Здесь также содержатся сведения о директоре, который в этой должности тоже несколько лет.

2. **Проверка в «Вестнике государственной регистрации»** (vestnik-gosreg.ru).

Публикации о данной компании в «Вестнике государственной регистрации» отсутствуют. Это означает, что никаких изменений в плане реорганизации или ликвидации компании не происходило.

3. **Проверка в картотеке арбитражных дел** (kad.arbitr.ru).



Административные | Гражданские | Банкротные | Судебные поручения

Дело	Судья | текущая инстанция	Истец	Ответчик
20.02.2015	Семенова Е. В. АС города Москвы	ООО " ЛИЗИНГ"	ООО " "
11.12.2014	Красовская С. А. АС Красноярского края	ООО " нефтепродукт"	ООО " "
21.10.2014	Курбатова Е. В. АС Красноярского края	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО " "	ООО " "
21.10.2014	Рудова Л. А. АС Красноярского края	АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО " "	ООО " "
05.09.2014	Вахитов Р. С. АС Красноярского края	ИФНС России по Железнодорожному району г. Красноярс	ООО " "
18.04.2014	Лапина М. В. АС Красноярского края	ФГУП " "	ООО " "

У этой компании большое количество арбитражных дел. Судя по количеству исков у предприятия, можно сразу сказать, что ситуация у него предбанкротная.

Обращайте внимание на количество исков, предъявленных к компании. Когда на компанию обрушивается множество претензий со стороны кредиторов, это первый звонок, свидетельствующий о том, что предприятие находится на грани банкротства. Это означает, что ваш должник не платит не только вам, но и всем окружающим. И если с одним кредитором можно договориться, от другого уйти, то когда одновременно наваливаются все кредиторы, возникает масса судебных дел и по иску кредитора либо иску самого должника компания попадает в процедуру банкротства.

4. **Проверка сайта компании.**

Основные принципы компании

- *ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТНЫЙ РЯД*

Представление полного ассортимента продукции более 20 ведущих отечественных и зарубежных производителей. Поддержание постоянного запаса, необходимого для комплектации любого заказа продукцией, востребованной нашими Клиентами.

- *ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА*

Помощь в подборе материалов.
Консультации по характеристикам, правилам укладки и использования материалов.
Оперативное информирование о наличии и поставках товара.
Предварительное резервирование товара.
Инженерный расчет количества материалов для кровли.
Оперативная доставка товара на объект.
Замер и монтаж.

- *ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ*

Гибкая система скидок и бонусов. Минимизация стоимости материалов за счет оптимальной комплектации заказа с учетом реальных потребностей каждого Клиента.

- *ОТКРЫТОСТЬ*

Создание открытой информации о ценах и характеристиках товара, позволяющей сравнить товары разных производителей по критерию цена/качество.

- *НОВИНКИ РЫНКА*

Постоянное отслеживание последних мировых разработок в области кровельных, фасадных, отделочных материалов. Поставка на склады новых товаров, соответствующих изменению интересов покупателей.

У компании имеется сайт. Из описания услуг становится понятно, что в начале деятельности компания планировала долго работать и выполнять свою работу качественно. По крайней мере, на сайте есть адрес и номера телефонов, что немаловажно и добавляет солидности фирме.

5. **Проверка в реестре дисквалифицированных лиц.**

В рассматриваемом кейсе дисквалифицированные лица у компании отсутствуют.

6. **Поиск сведений об адресах массовой регистрации** (service.nalog.ru/addrfind.do).

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА (ДАТА ФОРМИРОВАНИЯ СВЕДЕНИЙ 26.04.2015)

Сведения, удовлетворяющие реквизитам поиска, не найдены.

Относительно компании, рассматриваемой в кейсе № 2, сведения об адресах массовой регистрации отсутствуют.

7. **Поиск сведений об организациях, отсутствующих по месту нахождения** (service.nalog.ru/baddr.do).

В реестре «плохих» адресов данная компания также не значится.

8. **Поиск сведений об организациях, не исполняющих обязанности по налогам** (service.nalog.ru/zd.do).

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА

Юридическое лицо с ИНН по состоянию на 01.04.2015 не имеет превышающую 1000 рублей задолженность по уплате налогов, которая направлялась на взыскание судебному приставу-исполнителю, и представляет налоговую отчетность

Компания отсутствует и в реестре фирм, не исполняющих обязанности по налогам.

9. **Проверка в Реестре существенных фактов о юридическом лице** (fedresurs.ru).

Информация о данной компании в Реестре существенных фактов о юридическом лице отсутствует.

10. **Проверка в Реестре недобросовестных поставщиков по государственным и муниципальным контрактам** (rnp.fas.gov.ru). Информация о компании отсутствует в Реестре недобросовестных поставщиков.

11. **Поиск сведений о наличии исполнительных производств** (fssprus.ru).

Исполнительный лист от 28.02.2013 № АС № 004644557 Постановление о взыскании исполнительского сбора АРБИТРАЖНЫЙ СУД КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ		Оплатить ₽	Задолженность: 1065151.65 руб. Исполнительский сбор: 75944.41 руб.	МОСП по ИОИП 660135, Россия, , , г. Красноярск, , ул. 6-я Полярная, 2, ,
Исполнительный лист от 22.03.2013 № 004645969 АРБИТРАЖНЫЙ СУД КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ	24.04.2015 ст. 46 п. 1 п.п. 3		Госпошлина	ОСП по Железнодорожному району Красноярска 660075, Г. КРАСНОЯРСК, УЛ. МАЕРЧАКА, 38
Исполнительный лист от 22.03.2013 № АС № 004645970 АРБИТРАЖНЫЙ СУД КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ		Оплатить ₽	Иной вид исполнения имущественного характера: 415471.4 руб.	ОСП по Центральному району Красноярска 660017, Россия, , , г. Красноярск, , ул. Карла Маркса, 112а,

В отношении данной фирмы ведется очень много исполнительных производств. Очевидно, что предприятие находится в плачевном состоянии.

Кейс № 3

1. **Проверка сведений в ЕГРЮЛ** (egrul.nalog.ru).

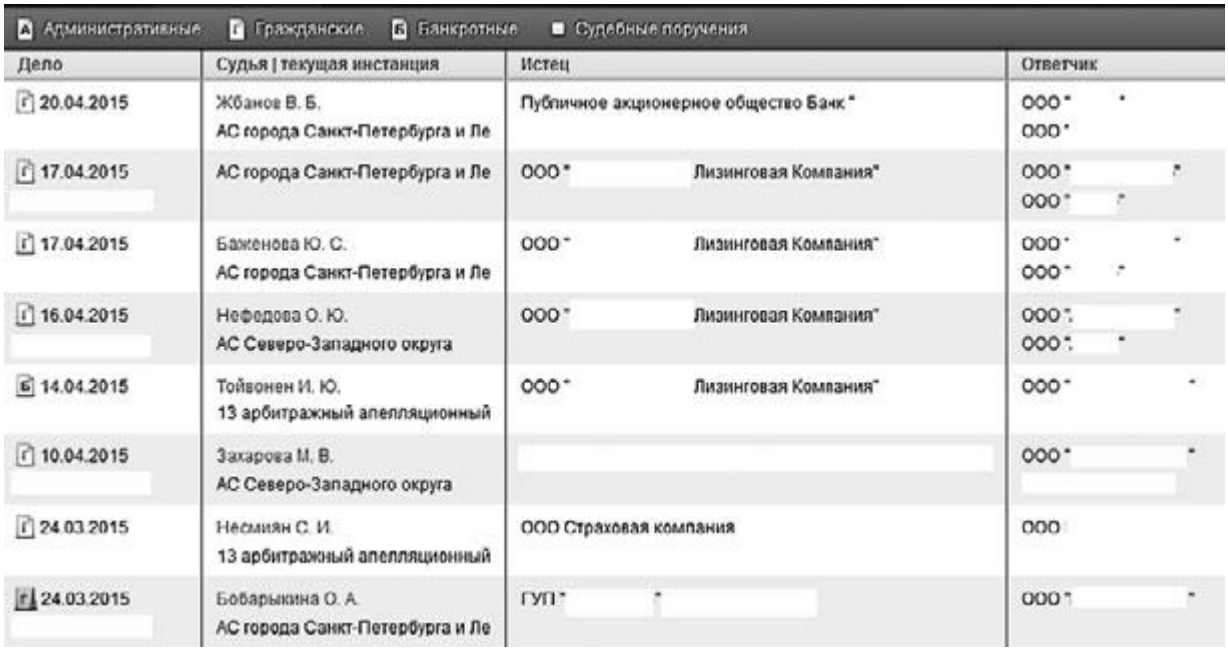
Эта компания действует с 2003 г., хотя и имеет небольшой уставный капитал, всего 10 тыс. рублей.

40	Номинальная стоимость доли (в рублях)	10000.0000
41	Размер доли (в процентах)	100
42	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	8117847230537 05.10.2011

2. **Проверка в «Вестнике государственной регистрации»** (www. vestnik-gosreg.ru).

Публикации о данной компании в «Вестнике государственной регистрации» отсутствуют.

3. **Проверка в картотеке арбитражных дел** (kad.arbitr.ru).



А Административные | Г Гражданские | Б Банкротные | ■ Судебные поручения

Дело	Судья | текущая инстанция	Истец	Ответчик
20.04.2015	Жбанов В. Б. АС города Санкт-Петербурга и Ле	Публичное акционерное общество Банк"	ООО " ООО "
17.04.2015	АС города Санкт-Петербурга и Ле	ООО " Лизинговая Компания"	ООО " ООО "
17.04.2015	Баженова Ю. С. АС города Санкт-Петербурга и Ле	ООО " Лизинговая Компания"	ООО " ООО "
16.04.2015	Нефедова О. Ю. АС Северо-Западного округа	ООО " Лизинговая Компания"	ООО " ООО "
14.04.2015	Тойвонен И. Ю. 13 арбитражный апелляционный	ООО " Лизинговая Компания"	ООО "
10.04.2015	Захарова М. В. АС Северо-Западного округа		ООО "
24.03.2015	Несмиян С. И. 13 арбитражный апелляционный	ООО Страховая компания	ООО
24.03.2015	Бобарыкина О. А. АС города Санкт-Петербурга и Ле	ГУП "	ООО "

Существует большое количество исков к данной компании, в том числе дело о банкротстве. Как только вы видите в картотеке, что кредиторы начали подавать исковые заявления, следующим шагом непременно будет подача иска на банкротство либо кредитором, либо самим должником.

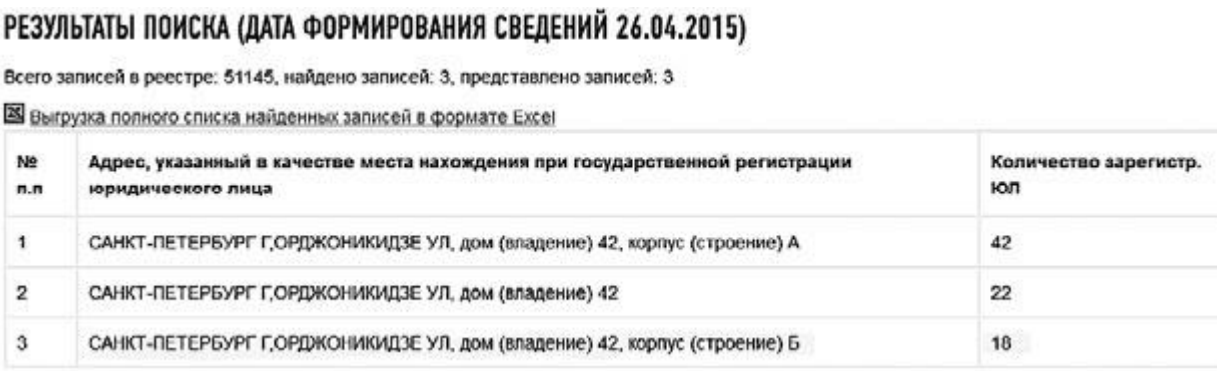
4. **Проверка сайта компании** .

У компании, рассматриваемой в кейсе № 3, нет сайта.

5. **Проверка в реестре дисквалифицированных лиц** .

В рассматриваемом кейсе дисквалифицированные лица у компании отсутствуют.

6. **Поиск сведений об адресах массовой регистрации** (service.nalog.ru/addrfind.do).



РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА (ДАТА ФОРМИРОВАНИЯ СВЕДЕНИЙ 26.04.2015)

Всего записей в реестре: 51145, найдено записей: 3, представлено записей: 3

Выгрузка полного списка найденных записей в формате Excel

№ п.п	Адрес, указанный в качестве места нахождения при государственной регистрации юридического лица	Количество зарегистр. ЮЛ
1	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ Г,ОРДЖОНИКИДЗЕ УЛ, дом (владение) 42, корпус (строение) А	42
2	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ Г,ОРДЖОНИКИДЗЕ УЛ, дом (владение) 42	22
3	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ Г,ОРДЖОНИКИДЗЕ УЛ, дом (владение) 42, корпус (строение) Б	18

По адресу местонахождения данной компании также зарегистрированы 18 юридических лиц. Однако не стоит делать окончательных выводов, основываясь лишь на этом источнике информации, поскольку данный адрес может являться, например, бизнес-центром, в котором располагается множество юридических лиц.

7. **Поиск сведений об организациях, отсутствующих по месту нахождения** (service.nalog.ru/baddr.do).

Сведения о внесении данной компании в реестр «плохих» адресов отсутствуют.

8. **Поиск сведений об организациях, не исполняющих обязанностей по налогам** (service.nalog.ru/zd.do).

В реестре организаций, не исполняющих обязанностей по налогам, данная организация не значится.

9. **Проверка в Реестре существенных фактов о юридическом лице** (fedresurs.ru).

Информация о присутствии данной компании в Реестре существенных фактов о юридическом лице отсутствует.

10. **Проверка в Реестре недобросовестных поставщиков по государственным и муниципальным контрактам** (rnp.fas.gov.ru). В Реестре недобросовестных поставщиков нет сведений о компании.

11. Проверка наличия исполнительных производств (fssprus.ru).

66745/13/12/78 от 16.08.2013 93646/13/12/78/СД	Исполнительный лист от 17.05.2013 № АС 004430336 АРБИТРАЖНЫЙ СУД Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	20.02.2015 ст. 46 п. 1 п.п. 4		Задолженность	Московский РОСП 196084, Санкт-Петербург г,,,,, Коли Томчака ул, 1/6
236/14/12/78 от 17.01.2014 93640/13/12/78/СД	Исполнительный лист от 29.11.2013 № АС 003743159 АРБИТРАЖНЫЙ СУД САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛО		Оплатить	Задолженность: 235136.36 руб.	Московский РОСП 196084, Санкт-Петербург г,,,,, Коли Томчака ул, 1/6
36338/14/12/78 от 31.03.2014	Исполнительный лист от 13.03.2014 № АС 004452730 АРБИТРАЖНЫЙ СУД Г.		Оплатить	Задолженность:	Московский РОСП 196084, Санкт-Петербург г

В базе данных исполнительных производств имеется внушительный список исполнительных производств, относящихся к этой компании, который говорит нам если не о реальном банкротстве, то об обязательном его наступлении в скором будущем.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Алексей Малашенков, начальник департамента судебной работы коллекторской компании «Кредит Коллект Менеджмент»: «В компании мы проводим проверку контрагента, используя общедоступные ресурсы, такие как картотека арбитражных дел (на наличие судебных дел у контрагента), система СПАРК, „Вестник государственной регистрации“. В основном этим вопросом занимаются юристы. Четкого регламента у нас нет, есть контрагент, которого надо проверить. Соответственно по всем этим системам собираются данные и в обобщенном виде формируется отчет по нему».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «У нас контрагенты проверяются по двум линиям. По юридической это делает юрист, запрашивая правоустанавливающие документы и проверяя их на сайте ФНС. Мы работаем только с юридически безупречными контрагентами. По линии бизнеса репутация есть у всех наших клиентов. Если относительно нее есть сомнения, клиент автоматически переводится на предоплату».

Денис Макаров, руководитель юридической службы дочернего предприятия госкорпорации «Росатом»: «Проверку контрагентов мы ведем стандартно, как предписывает арбитражная практика. До заключения договора необходимо получить документы, подтверждающие государственную регистрацию юридического лица, выписку из ЕГРЮЛ, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, приказ о назначении директора, вступлении в должность, решение участников общества о назначении его генеральным директором. У нас есть требование: поскольку мы работаем по стандартам госкорпорации «Росатом», мы обязаны раскрывать контрагента и соответственно контрагент обязан раскрыть цепочку собственников вплоть до бенефициаров, то есть физических лиц. Бывает, что компания зарегистрирована на Кипре на каких-нибудь офшорных юрисдикциях, и мы требуем, чтобы контрагенты заполняли наши формы и раскрывали эту цепочку.

У нас есть советник по экономической безопасности, он проверяет компании по своей линии. Если есть какие-то особые подозрения, можем дополнительно направить запрос в компетентные органы».

Дмитрий Жданухин, президент Ассоциации корпоративного коллекторства: «Мы разработали свой оригинальный вариант проверки контрагентов, который учитывает опыт проверяемого в части использования различных схем уклонения от погашения задолженности. Мы проверяем, сливали ли компанию, проходила ли она банкротство, рассчитывалась ли с кредиторами в рамках этой процедуры. Практически все методические наработки у нас открыты и описаны».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «У нас есть своя служба безопасности. Мы сами не вовлечены в проверку контрагентов. У службы безопасности есть свой регламент, свои фишки. Но несмотря на все их труды, к сожалению, из тех ребят, кого они пропускают, с половиной мы предпочли бы не работать».

Александр Тихонов, генеральный директор компании «Тестком»: «Контрагента проверяет аудиторская компания, с которой у нас заключен договор.

Косвенный признак неплательщика – платил ли он предыдущим партнерам. Есть старая легенда: печник оставлял перо в трубе на тот случай, если с ним не рассчитаются. И у нас тоже есть небольшие уловки, чтобы до конца не доделать работу или не подписать документы, которые необходимы для ввода объекта в эксплуатацию.

Это у нас неплохо получается при строительстве газопроводов. Финишные документы на объект подписывает субподрядная организация. И заказчик находится в ее руках, так как без оплаты они просто не подпишут. Это шантаж, но он оправдан. Мы не передаем подписанные документы, пока не увидим деньги на расчетном счете. Это делается без агрессии, слегка пассивно. А без этих документов заказчик не может включить газопровод».

Глава 9
Управление дебиторской задолженностью

Кому давать в долг

Вопрос, вынесенный в заголовок, означает выборочный подход к контрагентам, ведь только так можно сортировать клиентов и обеспечить регулярность платежей от ваших дебиторов.

Кто в компании должен заниматься взысканием дебиторской задолженности?

Координировать действия должен заместитель директора по безопасности, или начальник департамента по безопасности, или финансовый директор. В дальнейшем непосредственно участвовать во взыскании задолженности должны все отделы: бухгалтерия, юридический департамент, отдел продаж. Главное – нужен единый центр координации по работе с дебиторкой.

Проблемы, с которыми сталкивается компания при работе с дебиторской задолженностью

Практика моих клиентов по работе с дебиторской задолженностью показывает, что чаще всего они сталкиваются со следующими проблемами.

• Информация о дебиторах разрознена и находится в различных подразделениях.

• Не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью, взаимосвязь подразделений не налажена, документы теряются, меры применяются несвоевременно.

• Не анализируется информация о дебиторе в динамике.

• Не проводится оценка кредитоспособности контрагента.

• Решения в отношении дебиторов применяются выборочно, на основании субъективных факторов.

Для того чтобы избежать подобных проблем в вашей компании, необходима система

управления дебиторской задолженностью.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Владимир Ус, арбитражный управляющий: «Есть три основные причины, по которым коммерсанты не хотят работать с профессионалами в данной сфере: первая и основная – это нежелание человека согласиться с мнением, что он не специалист в данном вопросе; 90 % бизнесменов считают, что они могут все сами. Другая проблема – это отсутствие квалифицированного персонала, способного работать по данному направлению. Я часто сталкиваюсь с людьми, которые вроде бы занимаются востребованием долгов, но на самом деле просто втирают очки. То есть они делают вид, что взыскивают долги, но при этом у них ничего не происходит. Третья причина – это желание сэкономить».

Дмитрий Жданухин, президент Ассоциации корпоративного коллекторства: «Многие компании до сих пор не перешли на системную работу с дебиторами из-за инерции: всегда проще работать по старинке, чем что-то менять».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «Выстроить системную работу с должниками российским бизнесменам мешает неумение структурировать бизнес-модели. Да и российское авось. Тем, кто еще не обанкротился, просто повезло».

Цели построения системы управления дебиторской задолженностью следующие.

О Системность в работе с контрагентами на основании объективных критериев. Решения должны приниматься не из-за случайных факторов, а системно, как прописано в вашем регламенте.

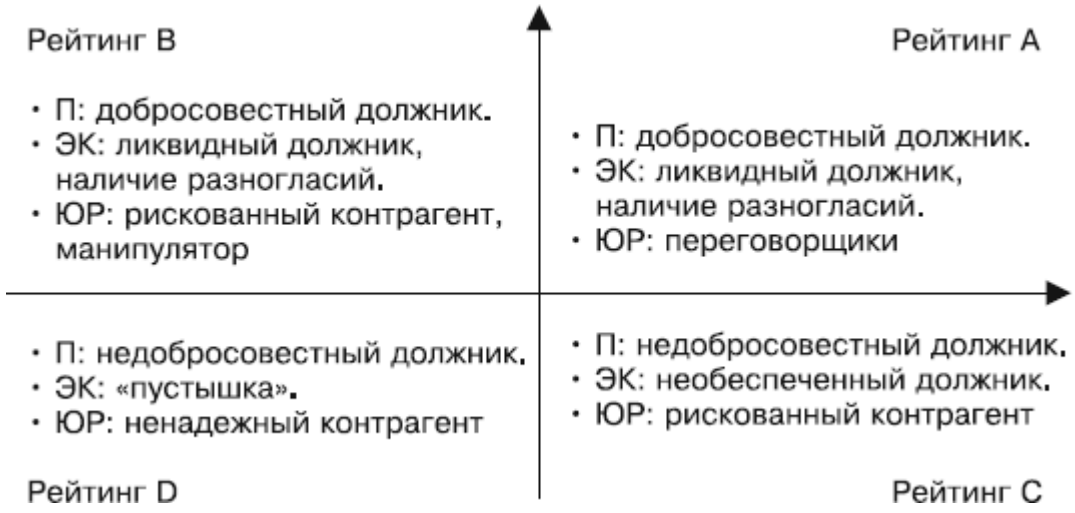
• Своевременность принятия решений по взысканию долга. Время в работе с дебиторской задолженностью критично. Чем больше проходит времени с момента исполнения платежа, тем долг становится менее ликвидным, то есть более трудно взыскиваемым.

• Оперативный мониторинг дел. Например, нужно отслеживать изменения сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ, желательно с периодичностью раз в неделю. Иначе вы рискуете не уследить за изменениями в структуре управления компании и последующим процессом ее ликвидации. В связи с этим необходимо установить, кто, каким образом и с какой периодичностью будет заниматься отслеживанием информации о ваших дебиторах.

• Уменьшение случаев невозврата дебиторской задолженности и повышение эффективности взыскания. Необходимо, исходя из условий деятельности именно вашей компании, построить индивидуальную систему управления дебиторской задолженностью. Создание такой системы поможет вам более эффективно взыскивать дебиторскую задолженность.

Категории должников по критерию лояльности

По критерию лояльности должники делятся на четыре категории – рейтинга.



Эти категории выделены на основании рейтинга степени надежности должника. Я уже рассказывал о них раньше, теперь остановимся на них подробнее.

1. Психологические критерии оценки должника следующие:

• добросовестный должник. У него существуют объективные причины возникновения долга, и он намерен погасить долг, что немаловажно;

• недобросовестный должник. Он уклоняется от погашения долга, а причины появления этого долга называет сомнительные, например, «заболел бухгалтер», «банк-клиент не работает» и т. п.

2. Экономическая классификация должников характеризуется двумя следующими критериями: объемом долгов и наличием активов. Много или мало долгов у предприятия, можно понять из его картотеки. Кроме того, информация о долгах содержится в бухгалтерском балансе в строке «Кредиторская задолженность». Правда, эта информация поступает с задержкой, поскольку сведения за предыдущий год сдаются только в текущем году.

		Наличие ликвидных активов на балансе	
		Есть активы	Нет активов
Размер задолженности и наличие других кредитов	Много долгов	Тип 1. Ликвидный должник	Тип 2. «Пустышка»
	Мало долгов	Тип 3. Спорщик	Тип 4. Необеспеченный должник

Аналогичная ситуация с активами предприятия. Сведения о недвижимом имуществе обычно не находятся в открытом доступе, однако их величину можно представить, исходя из данных, указанных в бухгалтерском балансе в строке «Основные средства».

Рассмотрим типы должников.

1. **Ликвидный должник.** Обладает как существенными активами, так и значительными долгами. Необходимо разбираться в природе долгов такого должника. Может быть отнесен как к высокому (А), так и к среднему (В) рейтингу кредитоспособности.

2. «**Пустышка** ». Большое количество долгов на фоне отсутствия достаточных активов превращает данную категорию дебитора в нежелательного, так как может единовременно превратить любой выгодный контракт в невыгодный. Работать с такими дебиторами нецелесообразно.

3. **Должник, с которым есть разногласия.** Ввиду небольшого количества долгов перед иными контрагентами дебитор не оплачивает долг вам по причине несогласия с его суммой. Возможно, возвратить дебиторскую задолженность помогут переговоры, судебное разбирательство или обращение к медиатору.

4. **Необеспеченный должник.** Не исключено, что с ним можно плодотворно сотрудничать, однако вы должны понимать, что имеющегося у него имущества недостаточно для обеспечения долга. Заключая договор с таким контрагентом, целесообразно предусмотреть в нем обеспечение долга – поручительство, залог, банковскую гарантию.

Завершающая классификация должников – юридическая, которая учитывает юридическую чистоту сделки и самого дебитора, а также то, насколько активную судебную политику ведет должник.

		Судебная политика	
		Активная	Пассивная
Юридическая чистота фирмы и сделки	Юридически чистая фирма и сделка	Тип 1. Манипулятор	Тип 2. Переговорщики
	Наличие пороков юридической чистоты	Тип 3. Рискованный контрагент	Тип 4. Ненадежный контрагент

Рассмотрим типы должников.

1. **Манипулятор.** Манипуляторы – крупные компании, которые имеют сильную юридическую службу и не имеют персональной ответственности за долги. Непременно воспользуются любыми неточностями в договорах, поэтому в работе с ними не рекомендуется использовать устные договоренности.

2. **Переговорщик.** Обычно такие дебиторы предпочитают решать вопросы путем переговоров и активно пользуются всевозможными отсрочками/рассрочками, особенно когда кредитор предоставляет таким образом «бесплатный кредит». При подаче иска на них в суд предпочитают рассчитаться.

3. **Рискованный контрагент.** Этот тип контрагента не говорит о том, что не будет рассчитываться, однако он не хочет предоставлять кредитору, в том числе контролирующим органам, возможность добраться до своих активов в судебном порядке. В работе с такими должниками целесообразно использовать поручительства и залоги аффилированных компаний, входящих в группу. Работу с такими должниками хорошо освоили банки. Когда предприятие, не обладающее достаточными активами, получает кредит, остальные компании, взаимосвязанные с этой компанией, предоставляют поручительства и обеспечение в виде залога.

4. **Ненадежный контрагент.** Главная отличительная черта ненадежных контрагентов – это способность исчезать при взыскании долга. Такие должники активно используют в работе номинальных руководителей и формально независимые фирмы. Это главные клиенты юридических фирм, занимающихся альтернативной ликвидацией.

Рейтинг должников

Рассмотрим характеристики должников, отнесенных к рейтингам A, B, C и D.

Рейтинг A – самые надежные контрагенты. Такой должник должен в любом случае обладать активами, если же у должника нет имущества, значит, он не входит в рейтинг A. С точки зрения оценки юридического критерия, я считаю, сюда должны входить именно контрагенты типа «Переговорщик», то есть те, которые предпочитают не судиться по любому поводу, а решать проблему мирным способом.

Рейтинг B – должники также должны быть добросовестными, и с экономической точки зрения они также должны обладать активами. Если у предприятия нет активов, в правовом поле вы не можете с ним сделать практически ничего. Как у кредитора у вас будут попросту связаны руки. Однако вместо активов можно рассматривать финансовое обеспечение. Если должник относится к какой-то другой категории, но предоставил ликвидное обеспечение, это приравнивается к наличию у него имущества.

С точки зрения юридического критерия это может быть рискованный контрагент либо манипулятор. Манипуляторы имеют активы, просто рассчитываются позже, чем переговорщики, предварительно проведя несколько месяцев или лет в судебных разбирательствах, либо не расплачиваются вообще, если им удается оспорить долг в судебном порядке.

Рейтинг C – к данной категории относятся недобросовестные должники. С экономической точки зрения это необеспеченный должник, а с юридической – рискованный контрагент. То есть у контрагента имеются проблемы, связанные с чистотой сделки и самого контрагента, но он всегда находится на связи и активно сопротивляется, доказывая свою правоту. С этой категорией должников допустимо работать, но нужно очень внимательно подходить к ним и заранее иметь план действий на случай, если возникнет задолженность.

Рейтинг D – самый плохой вариант. Здесь собраны самые худшие критерии оценки должника: недобросовестный должник, «пустышка» и ненадежный контрагент. У такого должника нет имущества, и он не хочет рассчитываться по имеющимся долгам. Конечно же, таких контрагентов необходимо избегать.

Зачем нужен регламент стадий взыскания дебиторской задолженности

Перейдем к рассмотрению сроков наступления стадий взыскания дебиторской задолженности.

	Pre-collection	Soft-collection	Hard-collection. Медиация	Legal-collection		
				Судебная стадия	Исполнительное производство	Банкротство
Рейтинг A	0 дн.	1 мес.	1 мес.	1 мес.	2 мес.	Не рекомендуется
Рейтинг B	0 дн.	2 нед.	2 нед.	2 нед.	1 мес.	Возможно
Рейтинг C	0 дн.	2 нед.	2 нед.	2 нед.	Не рекомендуется	Целесообразно
Рейтинг D	0 дн.	1 нед.	1 нед.	2–3 дня	Бесполезно	Не рекомендуется

1. **Pre-collection.** Правильный кредитор всегда заранее, еще до возникновения просрочки, напоминает своему контрагенту о необходимости в скором времени с ним расплатиться.

2. **Soft-collection,** то есть дистанционные методы работы с контрагентом (звонки, написание претензий). С должниками, относящимися к рейтингу A, допустимо применять дистанционные методы в течение месяца, с относящимися к рейтингам B и C рекомендую не затягивать, а ограничить срок двумя неделями, иначе лишь потеряете время. Переписка с должником из рейтинга D практически безрезультатна, поэтому нужно не тратить время зря, а идти на опережение должника – сразу переходить к более радикальным методам взыскания.

3. **Hard-collection, медиация** – это контактные формы общения с должником, предполагающие личные встречи. Для должников рейтинга A на контактное общение можно выделить месяц, для должников, имеющих рейтинг B и C, – две недели, а на должников с рейтингом D выделять больше недели нецелесообразно.

4. **Legal-collection.** Сроки, указанные в таблице и относящиеся к судебной стадии, означают не то, что вам в этот срок нужно успеть получить решение суда о взыскании долга, а лишь то, что в этот срок необходимо подать в суд исковое заявление, если методы стадии hard-collection оказались безрезультатными. Так, в отношении должников, имеющих рейтинг A, срок обращения в суд не должен превышать один месяц, в отношении должников, имеющих рейтинг B и C, – две недели, рейтинг D – всего 2–3 дня, поскольку с таким должником нет смысла растягивать «прелюдию».

Естественно, срок подачи искового заявления в суд о взыскании долга можно отложить, если должник является добросовестным и обрисовал понятную перспективу погашения долга, зафиксированную на бумаге, либо предоставил дополнительное обеспечение.

Исполнительное производство работает только в отношении должников, имеющих рейтинг A или B, поскольку у них есть имущество.

При взыскании с должника, имеющего рейтинг A, целесообразно полностью пройти путь исполнительного производства, а в отношении должников из рейтинга B необходимо смотреть по ситуации: если у предприятия имеются проблемы с платежеспособностью, то нет смысла затягивать эту стадию взыскания. В отношении предприятия, имеющего рейтинг C, поскольку у него нет активов, не рекомендуется длительное время находиться на стадии исполнительного производства, а в отношении должника из рейтинга D это просто бесполезно.

Следующая стадия – банкротство. В отношении должников, имеющих рейтинг A, не рекомендуется начинать процедуру банкротства – достаточно исполнительного производства. В отношении предприятий, имеющих рейтинг B, банкротство возможно, если вы инициировали исполнительное производство и поняли, что по каким-либо причинам оно будет безрезультатно.

Начатая в отношении должника из рейтинга C процедура банкротства очень часто помогает кредитору получить свои деньги, главное тут – оказаться первым. Что же касается должников из рейтинга D, то не рекомендую вводить процедуру банкротства, так как она будет бессмысленна и лишь повлечет дополнительные расходы для вас как заявителя по делу о банкротстве.

Регламент сроков и лимитов долга

Очень сложно строго придерживаться одной схемы взыскания долга со всех контрагентов, поскольку все случаи индивидуальны. Для того чтобы выбрать оптимальную стратегию взыскания долга, необходимо разработать систему на основании объективных факторов, например решения в отношении отсрочки или лимита долга, которые предоставляются должнику.

	Лимит отсрочки/ рассрочки	Лимит долга	Обеспечение
Рейтинг A	До 90 дней	100 %	Не обязательно
Рейтинг B	30–90 дней	50 %	Рекомендуется
Рейтинг C	Не более 30 дней	30 %	Обязательно
Рейтинг D	• Предоплата. • ППП. • Не более 1 недели	0 %	Обязательно

У всех должников независимо от категории, к которой они относятся, возникают проблемы. Поэтому необходимо установить лимит отсрочки для каждого должника, имеющего тот или иной рейтинг. Для предприятия из рейтинга A возможна отсрочка до 90 дней, поскольку у него есть активы, чтобы рассчитаться, если вдруг возникнет такая необходимость. Для предприятия из рейтинга B возможна отсрочка на срок менее 60 дней. Предприятию из рейтинга C давать отсрочку более чем на месяц не рекомендую. С предприятием из рейтинга D работать нужно только по предоплате либо с максимальным сроком отсрочки одна неделя.

Сумма лимита долга – это ваше личное понимание того, какой максимальный долг может накопиться у вашего контрагента, чтобы вы еще продолжали с ним работать. Поэтому я предлагаю определить максимальный размер задолженности в процентном выражении и за 100 % принять то максимальное значение, которое допустимо по отношению к должнику рейтинга A. Лимит для должника из рейтинга B может составить половину лимита должника из рейтинга A, для должника из рейтинга C – не более 30 %, а у предприятия из рейтинга D вообще не должно быть долгов перед вами.

Что касается обеспечения долга, то предприятию из рейтинга A оно не требуется, должнику из рейтинга B я бы порекомендовал иметь обеспечение. Если, например, предприятие относится к типу «Манипулятор», то вы сможете обратить взыскание на обеспечение. Для предприятий из рейтинга C и D наличие обеспечения является обязательным условием, поскольку у них нет своего имущества.

В случае возникновения сомнений в правильности отнесения контрагента к группе используется консервативный подход – присваивается более низкий рейтинг.

С периодичностью не реже одного раза в квартал (а может быть, и раз в месяц) рейтинг контрагентов должен пересматриваться. Для этого используются сведения из открытых и закрытых источников. При обнаружении в ходе работы сведений, свидетельствующих об ухудшении рейтинга, последний должен быть пересмотрен незамедлительно.

Основания для пересмотра рейтинга следующие.

• Мониторинг внешних данных о контрагенте.

• Анализ показателей контрагента в динамике (средняя просрочка в днях, размер дебиторской задолженности, темп роста долга).

• Анализ финансовой устойчивости контрагента:

• информация о сокращениях в компании;

• потеря ключевых контрагентов;

• сокращение объемов продаж;

• снижение деловой активности на рынке;

• внимание контролирующих органов.

Регламент взыскания дебиторской задолженности – ключ к резкому повышению эффективности возврата дебиторки

Каждой компании, которая заботится о том, чтобы ее контрагенты рассчитывались вовремя, я рекомендую разработать четкий регламент взыскания задолженности. Далее приведены преимущества применения четкого регламента.

1. Снижение рисков невозврата дебиторской задолженности и ограничение возможных

убытков, которые могут быть этим причинены. При наличии четкого регламента работы с дебиторами у вас не будут теряться документы по контрагентам и в дальнейшем не возникнут проблемы при взыскании долга.

2. Контроль деятельности служб и исключение субъективного подхода к работе с дебиторами. Любой регламент предопределяет контроль, то есть необходимо не просто издать регламент, но и контролировать деятельность, придерживаясь его. Также наличие четких правил исключает возможность субъективных суждений при выборе мер, необходимых для скорейшего взыскания долга.

3. Своевременное принятие мер по взысканию дебиторской задолженности. Очень важное преимущество, ведь благодаря регламенту будет четко определено, когда вам нужно позвонить контрагенту, направить претензию, обратиться в суд и перейти к дальнейшим наступательным действиям.

При внедрении и применении регламента работы с дебиторской задолженностью могут возникнуть следующие проблемы.

1. Морально-этические моменты. Если вы видите, что при дальнейшей работе с контрагентом могут возникнуть сложности, необходимо попросить предоставить обеспечение долга. При этом не стоит обращать внимание на то, что этого человека вам порекомендовали или он чей-то хороший знакомый.

2. Внутренние сложности при внедрении системы управления дебиторской задолженностью. Подразделения, взаимодействующие с дебиторами, могут противодействовать необходимости выполнять новые требования.

3. Необходимость правильного позиционирования по отношению к контрагентам. Поскольку у нас имеются какие-то личные отношения с любым контрагентом, каждый из них считает, что к нему должен применяться индивидуальный подход. Поэтому необходимо объяснить, что вводится новая система, согласно которой работа с ним будет строиться по определенным правилам.

Если у вас еще нет регламента взыскания задолженности, далее приведен пример его содержания.

- Раздел 1. Общие положения, термины.
- Раздел 2. Оценка контрагента и присвоение рейтинга лояльности.
- Раздел 3. Система мониторинга состояния контрагента.
- Раздел 4. Порядок действий сотрудников по взысканию дебиторской задолженности.
- Раздел 5. Ответственность сотрудников за неисполнение регламента и неудовлетворительную работу с дебитором.
- Приложения.

Я уверен, что в случае внедрения не просто формального, а реально работающего регламента эффективность работы с дебиторской задолженностью вырастет минимум в два раза.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Александр Федоров, генеральный директор 000 «Быстрые судебные решения»: «Работа должна быть регламентирована, чтобы компания в итоге не обанкротилась. Должны быть ответственные люди, у которых должен быть расписан KPI. Мы часто работаем по регламенту, который не то что согласован с клиентом, а разработан клиентом».

Вадим Балдин, член совета директоров крупнейших компаний России: «Регламент работы с должниками должен быть априори. Бизнес только тогда работоспособен, когда есть результат в виде средств на банковском счете. Только системная работа с дебиторами может обеспечить приход заработанных средств на расчетный счет».

Денис Макаров, руководитель юридической службы дочернего предприятия госкорпорации «Росатом»: «Работа с должниками в компании должна быть системной, потому что рано или поздно долги должников становятся твоими долгами. Поэтому я считаю, что всегда в работе компании необходимо уделять внимание

просроченной дебиторской задолженности и вырабатывать какой-то локальный нормативный акт, который будет регулировать порядок востребования задолженности.

У нас есть приказы по работе с дебиторской/кредиторской задолженностью, есть комитет, куда входят финансовый директор, я, как руководитель юридической службы, главный бухгалтер и представитель коммерческого блока. Мы собираемся и решаем, какие дальше меры предпринять для востребования задолженности».

Константин Сырбу, начальник юридического департамента компании «Компьюлинк»: «Безусловно, работа с должниками должна быть системной. Если объем большой, то, конечно, можно выделять для этого отдельную структуру».

Александр Скворцов, генеральный директор компании «ТСБ»: «Работа с должниками должна быть системной. И каждодневной. Нужно держать связь с ними, выслушивать их. Бывает, люди просто теряют документы и, если бы не твой звонок, это выяснилось бы гораздо позже.

Если выполняешь элементарные вещи по обеспечению безопасности, то иметь большую структуру не обязательно. Но если вдруг твой должник начал уходить в банкротство, имей персонал или не имей – деньги не вернешь».

Александр Тихонов, генеральный директор компании «Тестком»: «Работа с должниками должна быть системной. Это значительно повышает шансы на возвращение своих денег».

Глава 10
Способы обеспечения исполнения обязательств

В этой главе мы рассмотрим очень полезный и важный институт гражданского права – способы обеспечения исполнения обязательств.

В современных экономических условиях даже притом, что вы полностью доверяете контрагенту, не стоит всецело полагаться на его добросовестность, ведь возможность вернуть долг не всегда зависит от него. Помимо так называемых форс-мажорных обстоятельств, могут произойти и более тривиальные события, например финансовый кризис компании-должника.

Гражданский кодекс позволяет нам применять ряд способов, гарантирующих возврат вложенных средств, оплату работ и услуг. Они и называются способами обеспечения исполнения обязательств. В своей практике я часто использую их, и, поверьте, меня это не раз спасало от неплатежей со стороны должников. Поэтому я настоятельно рекомендую применять способы обеспечения исполнения обязательств во взаимоотношениях с контрагентами.

Итак, давайте по порядку рассмотрим, какие возможности дает закон кредитору для обеспечения исполнения должником взятого на себя обязательства. В соответствии с п. 1 ст. 329 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) исполнение обязательств может обеспечиваться:

- неустойкой;
- залогом;
- удержанием имущества должника;
- поручительством;
- независимой гарантией (в том числе банковской);
- задатком;
- обеспечительным платежом.

Перейдем к рассмотрению существующих способов обеспечения исполнения обязательств с учетом последних изменений Гражданского кодекса Российской Федерации.

Неустойка

Первым способом обеспечения исполнения обязательства признается неустойка. Положения о неустойке встречаются, пожалуй, в каждом возмездном гражданско-правовом договоре.

По своей сути неустойка не обеспечивает исполнение обязательства как такового, а лишь предусматривает финансовую ответственность за его неисполнение. Тем не менее, поскольку она также отнесена к способам обеспечения исполнения обязательств, рассмотрим ее подробнее.

В соответствии с п. 1 ст. 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) признается *«определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения».*

Говоря о неустойке, хотелось бы отметить следующие главные моменты.

• По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков и тем самым обосновывать размер неустойки. Она рассчитывается на основании того, какой размер указан в договоре.

• Соглашение о неустойке должно быть приведено в договоре в письменной форме.

• В соответствии со ст. 333 ГК РФ, если подлежащая уплате неустойка явно завышена, суд вправе ее уменьшить. Чаще всего разумным признается максимальный размер неустойки, не превышающий размер основного долга. Поэтому становится ясно, что требовать слишком крупную неустойку в большинстве случаев просто не имеет смысла.

Неустойка является механизмом компенсации убытков, связанных с несвоевременным исполнением или неисполнением обязательства вашим должником.

Залог

Залог – это, пожалуй, самый действенный из классических способов обеспечения исполнения обязательств.

Чаще всего залогом обеспечиваются обязанности по возврату кредитов и займов. Поэтому данным способом чаще всего пользуются банки, которые выдают крупные ссуды под залог недвижимого имущества, зачастую даже превосходящего по цене размер полученных денежных средств. Такой вид залога называется ипотекой, то есть залогом недвижимого имущества, который регулируется законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Закон описывает залог следующим образом: *«В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (залогодателя)»* .

В залог может быть передано недвижимое и движимое имущество, а также товары в обороте. Залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т. п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре залога.

В залог могут быть переданы также обязательственные права.

Предметом залога могут быть имущественные права (требования), вытекающие из обязательства залогодателя, то есть дебиторская задолженность какого-либо другого контрагента.

Нередко в залог передаются ценные бумаги и исключительные права (патенты, товарные знаки и др.).

Залог в предпринимательской деятельности возникает на основании договора. Договор залога заключается чаще всего отдельно от основного договора. В нем подробно указываются характеристики предмета залога, определяется его стоимость.

Залогодателем (то есть лицом, предоставившим имущество в залог) может быть как сам должник, так и третье лицо. Например, при получении кредита заемщиком залог по просьбе заемщика может предоставить другая компания.

Некоторые виды имущества и обязательств не могут быть переданы в залог:

• имущество, на которое не допускается обращение взыскания;

• требования, неразрывно связанные с личностью кредитора, например требования об

алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иные права, уступка которых другому лицу запрещена законом.

Чтобы договор залога соответствовал закону, в нем должны быть указаны существенные условия:

• предмет залога, то есть имущество, которое передается в обеспечение;

• существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом.

Стоит также отметить, что договор залога недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

Залог не может действовать бесконечно. Закон устанавливает, что залог прекращается:

• с прекращением обеспеченного залогом обязательства, например, если заемщик вернул кредит, обеспеченный залогом;

• в случае гибели заложенной вещи или прекращения заложенного права;

• в случае признания договора залога недействительным;

• в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

Для того чтобы взыскать долг за счет залога, необходимо обратить взыскание на предмет залога в судебном или во внесудебном порядке. При обращении взыскания на предмет залога во внесудебном порядке погашение осуществляется на основании соглашения, заключаемого между кредитором и залогодателем. Либо кредитор может предъявить в суд иск о погашении долга за счет реализации залога.

Удержание

Закон определяет удержание следующим образом: *«Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено»* .

Применять этот способ следует весьма аккуратно, поскольку эти действия весьма близки к таким правовым институтам уголовного права, как кража и хищение, то есть завладение чужим имуществом.

Требования кредитора, удерживающего вещь, удовлетворяются из ее стоимости так же, как при залоге. То есть законом допускается обращение взыскания на удержанную вещь. Примером может являться договор аренды. Арендодатель в случае невнесения арендной платы может удерживать вещи арендатора у себя и продать их в случае, если арендатор не рассчитается.

Поручительство

Следующий распространенный способ обеспечения исполнения обязательств – поручительство. Часто оно «ходит парой» с залогом.

Следует понимать, что поручительство будет интересно кредитору тогда, когда у основного должника отсутствует имущество, которое можно передать в залог. Такой способ обеспечения исполнения обязательств хотя и эффективный, но более рискованный, чем залог. Имеет он и ряд преимуществ.

Например, при залоге обязательство обеспечивается только тем имуществом, которое поименовано в договоре, при поручительстве же поручитель отвечает всем своим имуществом. Поручителем не всегда выступает сам должник. Поручительство может предоставить третье лицо.

Выбор в пользу того или иного способа обеспечения довольно сложен. Часто обязательство, особенно по предоставлению кредита, обеспечивается как залогом, так и поручительством.

Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, что и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если

иное не предусмотрено договором поручительства. К поручителю, исполнившему обязательство перед кредитором, переходят права кредитора по этому обязательству. При этом поручитель, исполнивший обязательство, вправе требовать с должника вернуть ему денежные средства, уплаченные за него.

Существует несколько способов прекращения поручительства, которыми часто пользуются поручители, чтобы потребовать в судебном порядке признания поручительства прекратившимся.

• Поручительство прекращается с прекращением обеспеченного им обязательства, а также в случае изменения этого обязательства, влекущего увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для поручителя, без согласия последнего.

• Поручительство также прекращается с переводом на другое лицо долга, если поручитель не дал кредитору согласия отвечать за нового должника.

• Поручительство прекращается, если кредитор отказался принять надлежащее исполнение обязательств, предложенное должником или поручителем.

• Поручительство прекращается по истечении указанного в договоре поручительства срока, на который оно дано. Если такой срок не установлен, оно прекращается, если кредитор в течение года со дня наступления срока исполнения обеспеченного поручительством обязательства не предъявит иска к поручителю. Когда срок исполнения основного обязательства не указан, поручительство прекращается, если кредитор не предъявит иска к поручителю в течение двух лет со дня заключения договора поручительства.

Независимая гарантия

Раньше этот способ обеспечения обязательств назывался банковской гарантией.

Согласно поправкам, внесенным в ГК РФ, гарантию вправе выдавать любые юридические лица. Банковскую независимую гарантию по-прежнему вправе выдавать только банки, так как это банковская операция.

На практике чаще всего независимой, а именно банковской гарантией обеспечиваются обязательства перед крупными кредиторами, в том числе государственными, включая участие в тендерах по государственным закупкам и предоставлению услуг (выполнению работ), международным контрактам и иным сделкам. При этом большое значение при оценке банковской гарантии имеют авторитет и рейтинг кредитного учреждения, которым выдана банковская гарантия.

Будет ли бизнес доверять независимым гарантиям, выданным другими хозяйствующими субъектами, сложно предугадать. Здесь все крайне субъективно. Чем известнее и авторитетнее гарант, тем выше надежность контрагента в глазах бенефициара.

Это схожий по своей правовой природе с поручительством институт гражданского права.

В соответствии со ст. 368 ГК РФ по независимой гарантии гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязательство уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства.

Если исходить из такого определения, то независимая гарантия представляет собой гибрид поручительства, векселя и договора страхования.

Особенности использования независимой гарантии.

1. Независимая гарантия выдается в письменной форме.

2. Независимая гарантия может выдаваться банками или иными кредитными организациями (банковские гарантии), а также другими коммерческими организациями.

3. В независимой гарантии должны быть указаны дата выдачи, принципал, бенефициар, гарант, основное обязательство, исполнение по которому обеспечивается гарантией, а также денежная сумма, подлежащая выплате. Кроме того, в независимой гарантии должны быть указаны срок действия гарантии и обстоятельства, при наступлении которых должна быть выплачена сумма гарантии.

Главная особенность гарантии, отличие от поручительства – ее независимость от иных

обязательств. Предусмотренное независимой гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром не зависит в отношениях между ними от основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она выдана. Иначе говоря, если должник с вами не рассчитался, то гарант обязан будет незамедлительно исполнить обязательство вне зависимости от причин неисполнения основного договора.

Таким образом, банковская гарантия фактически неоспорима, выплачивается в соответствии с условиями данного гарантом обязательства, а не основного обязательства, то есть фактически от него.

Для того чтобы взыскать долг по независимой гарантии, необходимо предъявить гаранту в письменной форме требование с приложением необходимых документов. Получив требования бенефициара, гарант должен без промедления уведомить об этом принципала и передать ему копию требования со всеми относящимися к нему документами. Гарант должен рассмотреть требование бенефициара и приложенные к нему документы в течение пяти дней со дня, следующего за днем получения требования со всеми приложенными к нему документами, и, если требование признано им надлежащим, произвести платеж. Условиями независимой гарантии может быть предусмотрен иной срок рассмотрения требования, не превышающий 30 дней.

Задаток

Следующим способом обеспечения исполнения обязательств является задаток.

Говоря о задатке, достаточно определить всего несколько существенных моментов. Начнем с определения. В соответствии со ст. 380 ГК РФ задатком признается *«денежная сумма, выдаваемаяодной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения»* .

Чаще всего задаток применяется при заключении договоров посредством проведения торгов, при этом, как видим, закон не ограничивает его применение только в этой сфере.

Аванс или задаток?

Часто возникают сомнения, а правильнее сказать, судебные споры о том, является ли уплаченная сумма задатка собственно задатком или авансом. Данные злоупотребления связаны с различностью правовой природы указанных институтов – аванс не может быть удержан другой стороной договора или возвращен в двойном размере.

Еще одним важным моментом, который необходимо оговорить, будут последствия прекращения и неисполнения обязательства, обеспеченного задатком. Если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны – это и является обеспечением исполнения обязательств как своего рода защитный механизм от уклонения исполнения обязательства, например, покупателем. Если же за неисполнение договора ответственна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.

Обеспечительный платеж

Обеспечительный платеж является новеллой гражданского законодательства. Тем не менее такой способ обеспечения исполнения обязательств давно применяется в крупных длящихся договорных правоотношениях сторон, чаще всего связанных с использованием и эксплуатацией оборудования заказчика при выполнении работ или оказании услуг, когда есть риск причинения убытков или неисполнения обязательств, влекущих за собой значительную неустойку.

Что же закон понимает под обеспечительным платежом? В соответствии со ст. 381.1 ГК РФ денежное обязательство по соглашению сторон может быть обеспечено внесением одной из сторон в пользу другой стороны определенной денежной суммы (обеспечительного платежа). Самым распространенным примером обеспечительного платежа является внесение арендатором определенной суммы в пользу арендодателя при заключении договора аренды.

При наступлении обстоятельств, предусмотренных договором, сумма обеспечительного платежа засчитывается в счет исполнения соответствующего обязательства. В случае ненаступления основания для зачета обеспечительного платежа в счет долга или перехода его к кредитору по другому основанию обеспечительный платеж подлежит возврату.

Итак, мы рассмотрели предусмотренные законом способы обеспечения исполнения обязательств. Можно сделать вывод, что все они большей частью связаны с дополнительной, имущественной или финансовой, ответственностью должника или иного обязанного лица и в той или иной степени гарантируют исполнение обязательств.

Закон не ограничивает участников гражданского оборота в выборе этих способов, более того, возможно их совмещение, что позволяет кредиторам гибко и соразмерно защитить свои интересы, сохраняя при этом баланс прав и интересов с должником.

Глава 11
Девять шагов по повышению эффективности взыскания в процедуре банкротства

Кредитор, которому должны деньги, является самым заинтересованным в судьбе организации-должника лицом. Ни государство, за исключением случаев неплатежеспособности стратегических организаций, ни учредители должника, которым в случае неплатежеспособности надеяться уже не на что, ни работники должника, нашедшие другую работу, не участвуют настолько активно в судьбе должника-банкрота, как кредитор.

Зачастую, как показывает практика, только благодаря усилиям кредитора удается вернуть деньги. Но необходим определенный профессионализм для того, чтобы своевременно применять весь комплекс мер и методов кредиторского контроля, направленных на обеспечение своих интересов, при ликвидации организации-должника.

Основные способы повышения эффективности взыскания в банкротстве

Повысить эффективность взыскания долга в ходе процедуры банкротства помогут:

- мониторинг дел контрагента;
- обжалование требований кредиторов;
- наложение обеспечительных мер на имущество;
- обжалование действий арбитражного управляющего;
- оспаривание подозрительных сделок;
- контроль оценки имущества;
- определение порядка реализации имущества на торгах;
- возбуждение уголовных дел;
- привлечение к субсидиарной ответственности.

Мониторинг дел контрагента

Отслеживать состояние дел контрагента необходимо для того, чтобы своевременно принять меры по взысканию задолженности, включая подачу искового заявления, заявления о банкротстве, заявления о включении требований в реестр, своевременного наложения обеспечительных мер и т. д. При этом речь идет о контроле как до начала процедуры банкротства, так и после возбуждения дела о банкротстве.

Предварительный контроль осуществляется кредитором до его привлечения к участию в процедуре банкротства. Способами предварительного контроля являются, например:

- отслеживание публикаций о ликвидации либо реорганизации должника;
- контроль сроков исполнения должником обязательств;
- реализация предусмотренных договором прав контролировать финансово-хозяйственную деятельность должника;

• мониторинг внесения изменений в ЕГРЮЛ и др.

После начала процедуры банкротства в отношении должника осуществляется текущий контроль. Он предполагает активное участие кредитора в жизни должника, реализацию определенных управленческих решений в отношении его. Такой контроль осуществляется кредитором как непосредственно, так и путем участия в различных создаваемых кредиторами объединениях, например собраниях и комитетах кредиторов.

Участие кредиторов в таких органах позволяет ему в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, получать информацию о деятельности должника и обеспечивать соблюдение своих прав на получение денежных средств, на которые он может претендовать по закону. В частности, в ст. 143 закона «О несостоятельности (банкротстве)» закреплено право собрания кредиторов требовать от арбитражного управляющего предоставления документов. Это право корреспондирует с обязанностью арбитражного управляющего быть подотчетным собранию кредиторов. При этом отдельный кредитор не имеет права потребовать от арбитражного управляющего ознакомить его с какими-либо документами о финансово-хозяйственной деятельности организации или о ходе процедуры банкротства.

Методы мониторинга состояния дел контрагента таковы.

• Отслеживание публикаций о банкротстве в официальном печатном органе.

• Мониторинг Единого федерального реестра сведений о банкротстве.

• Участие в собрании (комитете) кредиторов.

• Ознакомление с материалами дела о банкротстве.

Зачастую профессиональные кредиторы осуществляют постоянный контроль сохранности имущества должника, поскольку нередко последний принимает меры по спасению оставшегося имущества. Для этого обычно анализируются ответы регистрирующих органов и другая доступная информация. При выявлении фактов того, что должник собирается предпринять либо предпринял какие-либо шаги по выводу имущества, кредитор незамедлительно реагирует в адекватной форме, например, в виде подачи заявления о наложении обеспечительных мер.

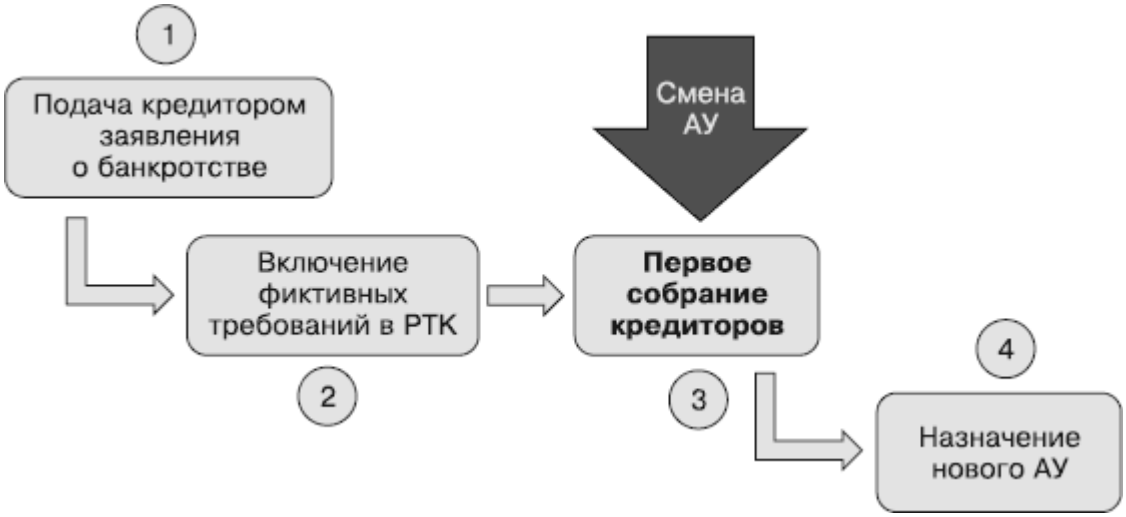
Многие из нас знают, а некоторые не понаслышке, о том, как недобросовестные контрагенты «кидают» своих кредиторов путем альтернативной ликвидации в форме смены директора и учредителей, реорганизации и т. д. Большинства подобных проблем можно избежать в результате систематического мониторинга, потому что своевременное принятие мер разрушает 90 % «серых» схем.

Обжалование требований иных кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов

Говоря об обжаловании включения требований в реестр требований кредиторов, я имею в виду случаи, когда должник имеет возможность включить в реестр «дружественных» кредиторов.

Ниже приведена схема, на которой показано, как после подачи кредитором заявления о банкротстве должник помогает включить в реестр требований кредиторов реально не существующие долги. Затем на первом собрании кредиторов принимается решение об утверждении другого конкурсного управляющего, лояльного должнику.

ОБЖАЛОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРА



Очень важно на этапе включения требований в реестр принять активное участие в рассмотрении требований других кредиторов, потому что одно дело – не допустить включения требования кредитора в реестр, другое дело – убрать его из реестра. Второе гораздо сложнее.

Из успешных примеров работы вспоминается, когда в ходе проведения процедуры банкротства одного из предприятий в Ставропольском крае путем обжалования судебного акта о включении требований в реестр из реестра требований кредиторов были исключены 75 % фиктивной задолженности. Такая защита интересов остальных кредиторов потребовала нескольких месяцев напряженной работы.

Другой интересный случай связан с оспариванием требований налоговой инспекции. В результате действий по оспариванию незаконных требований не были включены в реестр требований кредиторов требования налогового органа в размере более 80 % долга. В этой ситуации другие кредиторы, оставшиеся в реестре, сильно выиграли, поскольку конкурсная масса подлежала распределению между оставшимися кредиторами.

Применение обеспечительных мер для обеспечения сохранности оставшегося имущества

В соответствии с п. 1 ст. 90 Арбитражного процессуального кодекса РФ арбитражный суд по заявлению лица, участвующего в деле, может принять срочные временные меры, направленные на обеспечение иска или имущественных интересов заявителя (обеспечительные меры). Принятие таких мер допускается на любой стадии арбитражного процесса, если их непринятие может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю.

Возможность применения обеспечительных мер предусмотрена также законом «О несостоятельности (банкротстве)». В соответствии с п. 1 ст. 46 этого закона арбитражный суд по ходатайству заявителя или иного лица, участвующего в деле, вправе принять обеспечительные меры в соответствии с Арбитражным процессуальным кодексом РФ.

Рассуждая о том, какие обеспечительные меры можно применить при банкротстве, вспоминаются следующие виды мер:

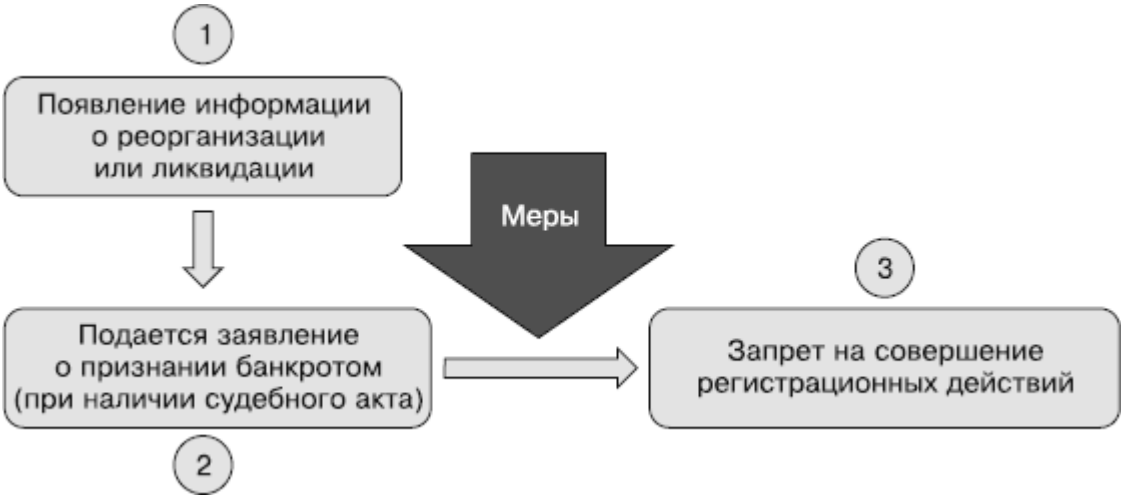
• запрет регистрации перехода прав на имущество – в случае, когда вам стало известно о планируемой продаже активов;

• запрет проведения торгов по реализации имущества;

• запрет на совершение регистрационных действий в отношении юридического лица – это к вопросу об альтернативной ликвидации.

Ниже приведена схема противодействия альтернативной ликвидации, которая была успешно опробована на недобросовестных должниках.

ПРИМЕР ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫХ МЕР



Обычно недобросовестные контрагенты начинают «сливаться» после принятия судом решения о взыскании с них денег, мотивируя это словами: «Все равно вы с меня ничего не получите». Поэтому, как только принимается решение о взыскании долга, ситуацию, связанную с внесением в ЕГРЮЛ каких-либо изменений, необходимо отслеживать ежедневно. При этом контрагент может для вида продолжать судиться – все равно он уже решил, что рассчитываться не будет.

Поэтому в данном случае вашей стратегией может быть подача заявления о банкротстве, как только появятся юридические основания. Почему? Да потому, что, как только у должника не получится альтернативная ликвидация, он сразу же сам подаст заявление о банкротстве. Это сильно уменьшит ваши шансы вернуть долг.

Уже в рамках дела о банкротстве можно заявить ходатайство о применении обеспечительных мер, если все-таки должник начал процедуру реорганизации. После введения наблюдения реорганизации можно уже не бояться, поскольку после начала процедуры банкротства все регистрационные действия запрещены.

Для наложения запрета совершать регистрационные действия по альтернативной регистрации в ЕГРЮЛ необходимо доказать:

• факт принятия должником мер по реорганизации либо ликвидации – достаточно будет копии сообщения о предстоящей ликвидации, публикуемой в «Вестнике государственной регистрации»;

• обоснование причинения ущерба кредитору;

• невозможность после исключения из ЕГРЮЛ предъявить претензии.

При применении обеспечительных мер важно:

• обосновать возможность наступления ущерба заявителю либо затруднительность поворота исполнения;

• доказать факт наличия обстоятельств, на которые ссылается заявитель. Часто суды отказывают в применении мер именно по этому основанию, поскольку считают причины применения обеспечительных мер недоказанными.

Обжалование действий арбитражных управляющих

Жалоба на действия арбитражного управляющего может быть направлена в суд, саморегулируемую организацию арбитражных управляющих или регулирующий орган (Росреестр).

Обжалование действий арбитражных управляющих – это эффективный метод контроля. Однако при этом важно понимать, какую цель перед собой ставит кредитор. Если цель – давление на конкурсного управляющего, то сейчас это делать все сложнее и сложнее. Это связано с тем, что появилась возможность по обособленным спорам (в данном случае обособленный спор по ст. 60 Закона «О несостоятельности (банкротстве)») взыскивать с заявителя-кредитора судебные издержки. Если же целью является восстановление нарушенных

прав, то и жалоба получается гораздо весомее, и нарушение зачастую исправляется незамедлительно после подачи жалобы.

При подготовке жалобы необходимо уделить внимание фактам и нормам права. За основу нужно брать конкретную норму права, которая нарушена, и подкреплять ее документами, подтверждающими данное нарушение. В качестве подспорья могу порекомендовать вам информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда (ВАС) РФ от 22 мая 2012 г. № 150 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с отстранением конкурсных управляющих».

Оспаривание сделок должника

Порядок действий кредитора по оспариванию сделок должника урегулирован главой III.1 «Оспаривание сделок должника» Закона «О несостоятельности (банкротстве)» и предоставляет арбитражному управляющему и кредиторам право оспаривать различные категории подозрительных сделок, в том числе при неравноценном встречном исполнении сделок, совершенных в целях причинения вреда кредиторам и т. д.

До принятия постановления пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 г. № 59, которым были внесены изменения в постановление пленума ВАС РФ от 23 декабря 2010 г. № 63 об оспаривании сделок, этот механизм работал очень неплохо. После издания постановления № 59 пленума эффективность работы по оспариванию сделок снизилась, однако возможности все равно остаются.

Виды недействительных сделок следующие.

• Сделки, совершенные с целью причинения ущерба кредиторам. Срок оспаривания – три года до банкротства.

• Сделки с неравноценным встречным исполнением. Срок оспаривания – один год до банкротства.

• Сделки по преимущественному погашению требований кредиторов. Срок оспаривания – в зависимости от наличия отягчающих обстоятельств:

• за один месяц до возбуждения дела;

• за шесть месяцев до возбуждения дела.

Контроль оценки имущества в ходе процедуры банкротства

Одним из эффективных способов контроля кредитором соблюдения своих прав является участие в принятии решения о проведении оценки имущества и выборе оценщика.

В соответствии с п. 1 ст. 139 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» в течение 10 рабочих дней с даты включения в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве информации о результатах инвентаризации имущества должника кредитор вправе направить конкурсному управляющему требование о привлечении оценщика с указанием состава имущества должника, в отношении которого требуется проведение оценки. Однако повлиять на выбор оценщика конкурсным управляющим отдельный кредитор не сможет – это прерогатива собрания кредиторов. Кроме того, в данном законе заложена возможность повторной оценки имущества должника, естественно, у другого оценщика, но за счет кредитора, требовавшего ее проведения.

Правильная и соответствующая действительности оценка – залог эффективности последующего проведения торгов, так как занижение и завышение рыночной стоимости посылают потенциальным покупателям неправильные сигналы и реальные покупатели могут пройти мимо. Например, если имущество оценить слишком дорого, то потенциальный покупатель может отказаться от его покупки из-за высокой цены. Если же, наоборот, оценить очень дешево, то, возможно, будет получено меньше денег, чем планировали.

Оспорить отчет независимого оценщика можно с помощью:

• иска об оспаривании достоверности величины стоимости или о признании недействительным отчета независимого оценщика (информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 мая 2005 г. № 92);

• судебной экспертизы;

• оспаривания результатов оценки в саморегулируемой организации оценщиков.

В то же время оценка в банкротстве – лишь *рекомендуемая величина* , поэтому собрание кредиторов вправе установить любую цену, которую посчитает правильной, несмотря на результаты оценки.

Определение порядка реализации имущества должника в процедуре банкротства

Реализация имущества в ходе процедуры банкротства – ключевой этап. Именно на этом этапе часто совершаются различные манипуляции. Для обеспечения максимального поступления денег от продажи имущества нужно:

• утвердить эффективный порядок продажи;

• не допустить манипуляций при торгах;

• выбрать надежного организатора торгов.

В качестве возражения можно услышать следующее: «Привлечение организатора торгов стоит денег, которых и так не хватает. Зачастую их услуги исчисляются в процентах от стоимости лота, и это грабительские суммы».

Не буду вас сильно убеждать, ведь это в конечном счете ваше дело, но мой опыт подсказывает, что лучше потратить несколько десятков тысяч рублей на организатора торгов, чем продать актив в два раза дешевле и потерять несколько сотен тысяч или миллионов рублей.

Возбуждение уголовных дел

В ходе дела о банкротстве наиболее часто возбуждаются дела по составам преступлений, предусмотренных ст. 159 «Мошенничество», ст. 195 «Неправомерные действия при банкротстве», ст. 196 «Преднамеренное банкротство», ст. 197 «Фиктивное банкротство», ст. 201 «Злоупотребление полномочиями» УК РФ и т. д.

Кроме того, сейчас в законодательстве введены изменения по следующим статьям.

• Статья 159.1 «Мошенничество в сфере кредитования». То есть хищение денежных средств заемщиком путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений.

• Статья 159.4 «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности». Это деяние, сопряженное с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности.

• Статья 173.1 «Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица».

• Статья 176 «Незаконное получение кредита». Здесь рассматривается незаконное получение кредита либо льготных условий кредитования путем предоставления банку или иному кредитору заведомо ложных сведений о финансовом состоянии.

• Статья 177 «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности». Здесь рассматривается уклонение от погашения кредиторской задолженности после вступления в силу судебного акта.

В большинстве случаев заявление в правоохранительные органы рассматривается как средство оказания дополнительного давления на должника и редко помогает достичь цели. Я, к примеру, предпочитаю гражданско-правовые методы наказания – так сказать, рублем.

Привлечение к субсидиарной ответственности

Привлечение органов управления должника к субсидиарной ответственности регламентирует ст. 10 закона «О несостоятельности (банкротстве)». Ею предусматривается возможность взыскания с руководителя должника или учредителя (участника) должника, собственника имущества должника – унитарного предприятия, членов органов управления должника, членов ликвидационной комиссии (ликвидатора) денежных средств,

недополученных в результате реализации имущества в ходе процедур банкротства. Такая ответственность наступает в случаях:

- пропуска срока подачи заявления о банкротстве (один месяц с даты возникновения признаков неплатежеспособности);
- утери/сокрытия документов или недостоверного ведения учета;
- неоспаривания требований кредиторов;
- совершения руководителем недействительных сделок.

Заключение

На протяжении книги мы с вами прошли по основным этапам взыскания дебиторской задолженности – рассмотрели стадии мягкого и жесткого взыскания, судебную процедуру взыскания, а также работу службы судебных приставов. Узнали, что нужно с особой тщательностью подходить к выбору контрагентов (если, конечно, такая возможность имеется), анализируя всю доступную информацию о них.

Никто не застрахован от внезапного банкротства контрагента, и этот риск увеличивается в период кризиса. Практика показывает, что и в ситуации банкротства сдаваться рано – существует ряд шагов и методик, позволяющих вернуть свои деньги в, казалось бы, безвыходной ситуации. Однако главная задача руководителя – не столько взыскать долг, сколько не допускать его появления, чему призваны помочь система управления дебиторской задолженностью и такие способы обеспечения исполнения обязательств, как залог, поручительство, независимая гарантия и др.

Система управления дебиторской задолженностью – это источник денежных средств организации, без которого любые инновации, продажи, управление производством не смогут вывести организацию в зону прибыльности и помочь ей там оставаться. Я надеюсь, что изложенные в этой книге практические советы помогут вам преодолеть трудные кризисные времена, когда риск неплатежей многократно возрастает, и надолго обеспечить процветание вашей фирмы.

Приложения

Уведомление о наличии задолженности

Бланк организации

Исх. № _____
«___» _____ 20___ г.

Генеральному директору
ООО «_____»
И. И. Иванову
Адрес: _____

Уведомление о наличии задолженности

Уважаемый Иван Иванович!

Настоящим информируем Вас о наличии за Вашей организацией задолженности перед ООО «_____», возникшей по договору № _____ от «___»_____ 20___г.

Размер задолженности составляет _____ руб.

В целях сохранения конструктивных деловых отношений просим Вас лично обратить внимание на создавшуюся ситуацию и в течение недели перечислить денежные средства в погашение задолженности на расчетный счет ООО «_____» по следующим реквизитам: _____.

Обращаем внимание на то, что в случае, если задолженность в недельный срок не будет погашена, в соответствии с пунктом _____ договора № _____ от «___»_____ 20___г. на сумму задолженности будет начислена неустойка (пени) и дополнительно Вам предъявлена.

Генеральный директор
ООО «_____» _____

Предложение об урегулировании задолженности

Бланк организации

Исх. № _____
«___» _____ 20___ г.

Генеральному директору
ООО «_____»
И. И. Иванову
Адрес: _____

Предложение об урегулировании задолженности

Уважаемый Иван Иванович!

Повторно доводим до Вашего сведения информацию о наличии за Вашей организацией задолженности перед ООО «_____» в размере _____ по договору от «____» _____ 20____ г. № _____ (далее по тексту — Договор).

В настоящее время просрочка исполнения Вами обязательств по оплате составляет _____ дней, поэтому, помимо основного долга по состоянию на дату составления претензии, на основании пункта _____ Договора на сумму задолженности начислена неустойка (пени) в размере _____ руб.

Мы понимаем возможное наличие у Вас проблем, тем не менее настойчиво просим погасить задолженность во избежание появления дополнительных сложностей, обусловленных мерами, которые мы будем принимать по взысканию дебиторской задолженности.

Убедительно просим Вас в недельный срок перечислить денежные средства в сумме _____ руб. (основной долг и неустойка) в счет погашения задолженности по реквизитам _____.

В случае если **в недельный срок** задолженность не будет погашена и при отсутствии предложений от Вас об урегулировании долга, будем вынуждены принять следующие меры:

- проинформируем Ваших контрагентов о наличии у Вас признаков неплатежеспособности;

- разместим в открытых источниках информацию о Вашей неблагонадежности как контрагента;
- инициируем рассмотрение компетентными органами причин Вашей неплатежеспособности.

Дополнительно направляем Вам акт сверки расчетов в 2 экз., один из которых просим подписать и вернуть по адресу: _____

_____

Предлагаем организовать встречу и рассмотреть Ваши предложения по урегулированию долга (контактный телефон _____ _____).

Приложение

Акт сверки задолженности.

Генеральный директор
ООО «_____» _____

Досудебная претензия

Бланк организации

Исх. № _____
«___» _____ 20___ г.

Генеральному директору
ООО «_____»
И. И. Иванову
Адрес: _____

Досудебная претензия

Уважаемый Иван Иванович!

«_____» _____ 20____ г. между ООО «_____» (далее по тексту — Истец) и ООО «_____» (далее по тексту — Ответчик) был заключен договор № _____ (далее по тексту — Договор).

В связи с неисполнением Вами обязанности по оплате по вышеуказанному Договору за ООО «_____» образовалась задолженность в размере _____ руб.

Ранее письмами от «___» _____ 20___ г. № _____ и от «___» _____ 20___ г. № _____ Вы были уведомлены о наличии задолженности.

В связи с уклонением Вами от погашения задолженности дело подлежит передаче на рассмотрение **в судебном порядке**.

Помимо самой задолженности по Договору в размере _____ руб. с Вас будут взысканы:

- неустойка в размере _____ руб.;
- судебные издержки в размере _____ руб.;
- государственная пошлина в сумме _____ руб.

Таким образом, с учетом судебных издержек с Вашей организации будет взыскана сумма более _____ руб.

Помимо изложенных негативных факторов, после получения исполнительного листа Истец получит возможность **наложить**

арест на счета в банках и принять иные меры по принудительному взысканию долга и возникших судебных расходов, включая **ограничение выезда за границу**.

К числу судебных расходов будет также добавлен 7%-ный исполнительский сбор **в сумме** _____ **руб.**

Также обращаем Ваше внимание на репутационные издержки, которые Вы понесете, поскольку в результате подачи иска информация о том, что Вы являетесь **недобросовестным контрагентом** (!), будет доступна неограниченному кругу лиц.

Одновременно во исполнение требований Арбитражного процессуального кодекса РФ перед подачей иска направляем Вам копию искового заявления о взыскании с ООО «_____» задолженности.

Приложение

Копия искового заявления о взыскании задолженности с ООО «_____».

Генеральный директор
ООО «_____» _____

Исковое заявление о взыскании задолженности по договору

В Арбитражный суд _____
Адрес: _____
Истец: _____
Адрес: _____
Ответчик: _____
Адрес: _____
Цена иска: _____
Государственная пошлина: _____

Исковое заявление о взыскании задолженности по договору

Между _____(Истец) и _____ (Ответчик) заключен договор _____ (далее — Договор), в соответствии с п. _____ которого Истец обязался _____ (выполнить работы, оказать услуги, поставить товары и т. п.).

_____ г. сторонами подписан Акт _____ (об оказании услуг, выполнении работ)/поставлен товар по товарной накладной и т. п.

В соответствии с условиями Договора (п. ____) оплата производится в течение _____ дней (или в ином порядке, установленном Договором).

Между тем до настоящего времени оплата Ответчиком выполненных работ, оказанных услуг, поставленных товаров (указать нужное) в нарушение заключенного сторонами договора не произведена (или произведена частично — в зависимости от обстоятельств дела).

В соответствии со ст. _____ ГК РФ _____

Варианты

1. *В соответствии с п. 1 ст. 779 ГК РФ по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика*

оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

В соответствии с п. 1 ст. 781 ГК РФ заказчик обязан оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, которые указаны в договоре возмездного оказания услуг.

2. *В соответствии с п. 1 ст. 740 ГК РФ по договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.*
3. *В соответствии с п. 1 ст. 516 ГК РФ покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки.*

   В соответствии со ст. 506 ГК РФ по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В соответствии со ст. 309, 310 ГК РФ обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий по общему правилу не допускаются.

Таким образом, в нарушение условий заключенного сторонами Договора Ответчик необоснованно уклонился от оплаты (оказан-

ных услуг, выполненных работ, поставленного товара). В настоящее время сумма задолженности составляет _____ руб.

Расчет взыскиваемой суммы:

Поставка товара, выполнение работ, оказание услуг: _____ руб.

Частичная оплата: _____(если была) руб.

Итого: _____ руб.

Соблюдение претензионного порядка:

В соответствии с п. ____ Договора предусмотрен претензионный порядок разрешения споров.

Срок рассмотрения претензий — _____ дней.

_____ г. Истцом в адрес Ответчика направлена претензия об уплате задолженности по Договору.

До настоящего времени претензия оставлена Ответчиком без ответа.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 309, 310, _____ ГК РФ, ст. 125, 126 АПК РФ,

ПРОШУ:

Взыскать с _____ (ОГРН _____, ИНН _____) сумму задолженности по Договору _____ в размере _____ в пользу _____ (ОГРН _____, ИНН _____).

Взыскать с _____ (ОГРН _____, ИНН _____) в пользу _____ (ОГРН _____, ИНН _____) расходы по уплате госпошлины.

Приложения

1. Доказательства направления иска Ответчику.
2. Доказательства уплаты госпошлины.
3. Копия свидетельства о госрегистрации Истца.
4. Копия устава Истца.

5. Выписка из ЕГРЮЛ по Истцу и Ответчику/распечатанные и заверенные Истцом страницы сайта регистрирующего органа в сети Интернет (egrul.nalog.ru).
6. Копия Договора _____.
7. Копия акта/накладной.
8. Копия претензии с доказательствами направления.
9. Копия доверенности на представителя заявителя.

Представитель _____
по доверенности № ___ от _____ г. _____/_____/

Заявление конкурсного кредитора о признании должника несостоятельным (банкротом)

В Арбитражный суд_____

_____

Кредитор (заявитель): _____

_____

(наименование)

ОГРН _____, ИНН _____

Адрес: _____

Должник: _____

_____

(наименование)

ОГРН _____, ИНН _____

Адрес: _____

Государственная пошлина: 6000 руб.

Заявление конкурсного кредитора о признании должника несостоятельным (банкротом)

Вступившим в законную силу решением Арбитражного суда _____ от «____» _____ 20___ г. по делу № _____ (оставлено без изменения постановлением _____ Арбитражного апелляционного суда от «___» _____ 20___ г. по делу № _____ (не обжаловалось) с _____ (наименование Должника) в пользу _____ (наименование Кредитора) взыскана задолженность в размере _____ руб., неустойка в сумме _____ руб. _____ коп., расходы по уплате государственной пошлины в сумме _____ руб. _____ коп. и т. п.

Указанная задолженность возникла в силу следующих обстоятельств, установленных указанным выше вступившим в законную

силу решением суда (обязательства, из которых возникли требования и срок его исполнения).

Между Кредитором (поставщик, исполнитель и т. п.) и Должником (покупатель, заказчик и т. п.) заключен Договор _____ (далее — Договор), в соответствии с п. _____ которого Истец обязался _____ (выполнить работы, оказать услуги, поставить товары и т. п.).

_____ г. сторонами подписан Акт _____ (об оказании услуг, выполнении работ)/поставлен товар по товарной накладной и т. п.

В соответствии с условиями Договора (п. ___) оплата производится в течение _____ дней (или в ином порядке, установленном Договором).

Таким образом, оплата должна была быть произведена в срок до «___» _____ 20__ г.

Между тем до настоящего времени оплата Ответчиком выполненных работ, оказанных услуг, поставленных товаров (указать нужное) в нарушение заключенного сторонами Договора не произведена (или произведена частично — в зависимости от обстоятельств дела).

В соответствии с п. 2 ст. 7 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» право на обращение в арбитражный суд возникает у конкурсного кредитора, уполномоченного органа по денежным обязательствам **с даты вступления в законную силу решения суда, арбитражного суда или судебного акта о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейского суда о взыскании с должника денежных средств**.

Согласно п. 2 ст. 33 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» заявление о признании Должника банкротом принимается Арбитражным судом, **если требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее чем 300 000 руб. и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены**.

Согласно п. 2 ст. 4 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» для определения наличия признаков банкротства Должника учитывается размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате Должником. Подлежащие применению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства неустойки не учитываются при определении наличия признаков банкротства Должника.

Таким образом, имеются основания для принятия заявления о признании Должника банкротом.

1. Требования к Должнику являются денежным обязательством и составляют _____ руб. (без учета неустойки и судебных расходов), то есть более 300 000 руб., подтверждены вступившим в законную силу решением суда, в настоящее время не погашены.
2. Требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, что подтверждается решением Арбитражного суда _____ от «____» _____ 20___ г. по делу № _____, вступившим в законную силу.

На основании изложенного и руководствуясь ст. 3, 4, 6, 7, 33, 39, 40 ФЗ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и ст. 125, 126, 223, 224 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации,

ПРОШУ:

1. Признать _____ (наименование Должника) (ОГРН _____, ИНН _____, адрес: _____ _____) несостоятельным (банкротом).
2. Включить в третью очередь реестра требований кредиторов _____ (наименование Должника) требования _____ (наименование Кредитора) в размере _____ руб.

основного долга, неустойки в сумме _____ руб. _____ коп. (при наличии), расходов по уплате государственной пошлины в сумме _____ руб. __ коп. (при наличии) и т. п.

3. Утвердить арбитражным (временным) управляющим Должника _____ (кандидатура АУ, адрес для корреспонденции: _____), являющегося членом _____ (наименование саморегулируемой организации арбитражных управляющих, почтовый адрес: _____).

Приложения

1. Доказательства уплаты государственной пошлины за рассмотрение заявления.
2. Доказательства направления копии заявления о банкротстве в адрес Должника.
3. Заверенная копия решения Арбитражного суда _____ от «___» _____ 20___ г. по делу № _____.
4. Копия постановления _____ Арбитражного апелляционного суда от «____» _____ 20___ г. по делу № _____.
5. Копия Договора _____.
6. Копия акта о приемке выполненных работ/услуг, товарной накладной (в зависимости от обстоятельств дела).
7. Копия свидетельства о государственной регистрации Кредитора.
8. Копия устава Кредитора.
9. Распечатанная на бумажном носителе и заверенная подписью Кредитора копия страницы официального сайта регистрирующего органа в сети Интернет, содержащей сведения о месте нахождения Кредитора и дату их обновления.
10. Распечатанная на бумажном носителе и заверенная подписью Кредитора копия страницы официального сайта регистрирующего органа в сети Интернет, содержащей сведения о месте нахождения Должника и дату их обновления.
11. Документы, подтверждающие полномочия лица, подписавшего заявление.

Заявление о возбуждении исполнительного производства

В _____ **районный отдел судебных приставов (ОСП)** Управления Федеральной службы судебных приставов (УФССП) по г. _____
Адрес отдела: _____
Взыскатель: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
Адрес: _____
Адрес для направления корреспонденции: _____
_____
Тел.: _____
E-mail: _____
Должник: _____
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____

Заявление о возбуждении исполнительного производства

Решением _____ суда г. _____ от _____ г. по делу № _____ с _____ в пользу _____ взыскано _____ руб. _____ коп. в оплату _____, _____ руб. _____ коп. пеней, _____ руб. судебных расходов по оплате услуг представителя, а всего _____ (_____) руб. ___ коп.

Для принудительного исполнения указанного решения _____ _____ судом _____ выдан исполнительный лист серия _____ № _____, дата выдачи _____ г.

В соответствии с п. 1 ст. 30 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г.) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу 1 июля 2014 г.) судебный пристав-исполнитель возбуждает исполнительное производство на основании исполнительного документа по заявлению взыскателя.

В соответствии с п. 2 названной статьи взыскатель может указать в заявлении о возбуждении исполнительного производства известные ему сведения о должнике, а также приложить к заявлению документы, содержащие информацию о должнике, его имущественном положении и иные сведения, которые могут иметь значение для своевременного и полного исполнения требований исполнительного документа.

Взыскателю известны следующие сведения о должнике.

Должник:

_____

Адрес: _____

ОГРН _____

ИНН/КПП _____/_____

Генеральный директор: _____

Иная известная информация.

У должника открыты следующие расчетные счета:

р/с _____ в КБ _____

к/с _____

БИК _____

По сведениям взыскателя, у должника в _____ области имеется _____ имущество, права на которое зарегистрированы в _____ по г. _____.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 30 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г.) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу 1 июля 2014 г.),

ПРОШУ:

возбудить исполнительное производство в отношении _____ _____ (адрес: _____, ОГРН

_____, ИНН/КПП _____/
_____);

наложить арест на _____ имущество должника.

Денежные средства, полученные от должника, прошу перечислять взыскателю по следующим реквизитам:

_____
(наименование взыскателя)
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН _____ КПП _____
Р/сч. _____ в АКБ _____
БИК _____
К/сч. _____
Тел. для связи с представителем взыскателя: _____.
Представитель _____ (наименование взыскателя) _____/_____/

Заявление о предъявлении исполнительного листа к исполнению в кредитную организацию (банк) в порядке ст. 8 ФЗ «Об исполнительном производстве»

В _____
(наименование банка/кредитной организации)
Адрес: _____
Заявитель (Взыскатель): _____
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
Тел.: _____
Должник: _____
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____

Заявление о предъявлении исполнительного листа к исполнению в кредитную организацию (банк) в порядке ст. 8 ФЗ «Об исполнительном производстве»

Решением _____ суда _____ от «____» _____ 20___ г. по делу № _____ с _____(наименование Должника) в пользу _____ _____(наименование Взыскателя) взыскано _____ (_____) руб. ____ коп. задолженности, _____ (_____ _____) руб. ____ коп. расходов по оплате государственной пошлины, _____ (_____) руб. ____ коп. расходов на оплату услуг представителя (указать нужное), **а всего** _____ (_____) руб. _____ коп.

Для принудительного исполнения указанного решения _____ _____ суда _____ от «___» _____ 20___ г. по делу № _____ выдан исполнительный лист серия _____ № _____ от «_____» _____20__ г. (прилагается к настоящему заявлению).

В соответствии с п. 1 ст. 8 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ (ред. от 5 мая 2014 г.) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу 1 июля 2014 г.) **исполнительный документ о взыскании денежных средств или об их аресте может быть направлен в банк или иную кредитную организацию непосредственно Взыскателем.**

Согласно сведениям Взыскателя, у Должника открыты расчетные счета в _____ (указывается наименование кредитной организации), в том числе:

р/с _____

в _____

к/с _____

БИК _____

Сведения о Должнике:

Наименование: _____

Адрес: _____

ОГРН _____

ИНН/КПП _____/_____

Генеральный директор _____(Ф. И. О.)

В соответствии с п. 6 ст. 70 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» банк или иная кредитная организация, осуществляющие обслуживание счетов Должника, незамедлительно исполняют содержащиеся в исполнительном документе или постановлении судебного пристава-исполнителя требования о взыскании денежных средств, **о чем в течение трех дней со дня их исполнения информируют Взыскателя или судебного пристава-исполнителя.**

В соответствии с п. 2.3. Положения о порядке приема и исполнения кредитными организациями, подразделениями расчетной сети Банка России исполнительных документов, предъявляемых взыскателями, исполнение инкассового поручения, составленного на основании исполнительного документа, осуществляется банком в порядке, установленном нормативными актами Банка России, регулирующими осуществление безналичных расчетов, **не позднее трех дней после принятия банком исполнительного документа.**

На основании изложенного, руководствуясь ст. 8, 70 Федерального закона от 2 октября 2007 г. №229-ФЗ «Об исполнительном производстве» и Положением о порядке приема и исполнения кредитными организациями, подразделениями расчетной сети Банка России исполнительных документов, предъявляемых взыскателями

ПРОШУ:

Произвести списание денежных средств в размере _____ (_____) **руб.** ___ **коп.** со счетов Должника в _____ (наименование кредитной организации), в пользу Взыскателя — _____ (наименование Взыскателя) по указанным ниже реквизитам:

Наименование Взыскателя:_____

Адрес:_____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
Генеральный директор _____
(Ф. И. О.)
Тел.: _____
Р/с _____
В _____
ИНН _____,
КПП _____
БИК _____
К/с _____

В случае отсутствия или недостаточности денежных средств для полного исполнения исполнительного листа (после частичного исполнения с отметкой о размере исполнения) **прошу возвратить исполнительный лист на руки Взыскателю**, предварительно позвонив по тел. _____.

Приложения

1. Исполнительный лист серия ___ № _____от _____ г.
2. Копия свидетельства о государственной регистрации Взыскателя.
3. Копия свидетельства о постановке на налоговый учет Взыскателя.
4. Заверенная копия единственного участника о выборе генерального директора.
5. Заверенная копия приказа об исполнении обязанностей генерального директора.
6. Копия документа, подтверждающего полномочия представителя заявителя.

Представитель _____ (наименование Взыскателя)_____/_____/

Ходатайство об ознакомлении с материалами исполнительного производства

В _____
районный отдел УФССП России по г. _____
Адрес: _____
От Взыскателя: _____
Адрес: _____
ИНН/КПП _____/ _____
Тел. _____
Должник: _____
Адрес: _____
ОГРН _____ ИНН/КПП _____/_____
№ исполнительного производства: _____
от «____» _____ ____ г.
Судебный пристав-исполнитель: _____

Ходатайство об ознакомлении с материалами исполнительного производства

В производстве _____
районного отдела УФССП России по г. _____
судебного пристава-исполнителя _____
находится исполнительное производство _____
от _____ г., возбужденное постановлением
№ _____ от _____ 20___ г. на
основании исполнительного листа от _____ г. серия _____
№ _____, выданного на принудительное исполнение реше-
ния _____ г. _____ от _____ г. по
делу № _____, Взыскатель _____
(адрес: _____, ИНН/КПП _____/
_____), **Должник** _____
_____ **(адрес:** _____**, ОГРН**
_____ **ИНН/КПП** _____/
_____**)**.

В соответствии с п. 1 ст. 50 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» стороны исполнительного производства вправе знакомиться с материалами исполнительного производства, делать из них выписки, снимать с них копии, представлять дополнительные материалы, заявлять ходатайства, участвовать в совершении исполнительных действий, давать устные и письменные объяснения в процессе совершения исполнительных действий, приводить свои доводы по всем вопросам, возникающим в ходе исполнительного производства, возражать против ходатайств и доводов других лиц, участвующих в исполнительном производстве, заявлять отводы, обжаловать постановления судебного пристава-исполнителя, его действия (бездействие), а также имеют иные права, предусмотренные законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве.

На основании изложенного в соответствии со ст. 50 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»

ПРОШУ:

Обеспечить уполномоченному представителю Взыскателя возможность ознакомления с материалами исполнительного производства № _____ (полностью/в части материалов _____), а также разрешить использование технических средств для снятия копий с материалов исполнительного производства.

Сообщить дату и время, в которые возможно ознакомление с материалами исполнительного производства.

Тел. представителя Взыскателя: _____.

Приложения

1. Копия постановления о возбуждении исполнительного производства.
2. Копия доверенности или иных документов, удостоверяющих полномочия представителя.

«__» _____ 20__ г. _____

(подпись)

Заявление о вынесении постановления о временном ограничении на выезд должника из Российской Федерации

В _____ районный
отдел судебных приставов (ОСП) Управления
Федеральной службы судебных приставов
(УФССП) по г._____
Адрес отдела: _____
Взыскатель: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
Адрес: _____
Адрес для направления корреспонденции: _____
_____
Тел.: _____
E-mail: _____
Должник: _____
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
№ исполнительного производства: _____
_____ от «____» _____ ____ г.
Судебный пристав-исполнитель: _____

Заявление о вынесении постановления о временном ограничении на выезд должника из Российской Федерации

В производстве _____ районного отдела УФССП России по г. _____ судебного пристава-исполнителя _____ находится исполнительное производство _____ от _____ г., возбужденное на основании исполнительного листа от _____г. серия _____ № _____, выданного на принудительное исполнение решения _____г._____

от _____ г. по делу № _____, Взыскатель _____ (адрес: _____ _____, ИНН/КПП _____/ _____), **Должник** _____ **_____ (адрес: _____, ОГРН _____ ИНН/КПП _____/_____).**

В соответствии с п. 1 ст. 67 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» при неисполнении должником-гражданином или должником, являющимся индивидуальным предпринимателем, в установленный для добровольного исполнения срок без уважительных причин требований, содержащихся в исполнительном документе, сумма задолженности по которому превышает 10 000 руб., или исполнительном документе неимущественного характера, выданных на основании судебного акта или являющихся судебным актом, судебный пристав-исполнитель вправе по заявлению взыскателя или собственной инициативе вынести постановление о временном ограничении на выезд должника из Российской Федерации.

Требование по исполнительному листу превышает 10 000 руб., в установленный для добровольного исполнения срок Должником — физическим лицом (индивидуальным предпринимателем) не исполнено, уважительных причин такого неисполнения Должником не сообщалось.

Кроме того, _____ _____.

Согласно ч. 1 ст. 12 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 118-ФЗ «О судебных приставах» в процессе принудительного исполнения судебных актов и актов других органов, предусмотренных Федеральным законом «Об исполнительном производстве», судебный пристав-исполнитель принимает меры по своевременному, полному и правильному исполнению исполнительных документов.

В соответствии с положениями ч. 1 ст. 64 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» в процессе исполнения требований исполнительных документов

судебный пристав-исполнитель вправе совершать исполнительные действия, в том числе вызывать стороны исполнительного производства (их представителей), иных лиц в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, запрашивать необходимые сведения у физических лиц, организаций и органов, находящихся на территории Российской Федерации, а также на территориях иностранных государств, в порядке, установленном международным договором Российской Федерации, получать от них объяснения, информацию, справки; проводить проверку, в том числе проверку финансовых документов, по исполнению исполнительных документов и т. д.

Учитывая изложенное, полагаю, что принятие постановления о временном ограничении на выезд Должника из Российской Федерации позволит принудить Должника к исполнению требований исполнительного документа.

На основании изложенного и в соответствии с п. 15 ч. 1 ст. 64, ст. 64.1 и ст. 67 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»

ПРОШУ:

В связи с неисполнением Должником требований исполнительного документа _____

_____

_____

вынести постановление о временном ограничении на выезд Должника _____ (Ф. И. О.) из Российской Федерации.

Приложения

1. Копия постановления о возбуждении исполнительного производства.
2. Копия доверенности или иных документов, удостоверяющих полномочия представителя.

«__» _____ 20__ г. _____

(подпись)

Заявление о розыске должника и его имущества (о проведении исполнительного розыска)

В _____ районный отдел
УФССП России по г. _____
Адрес: _____
От Взыскателя: _____
Адрес: _____
ИНН/КПП _____/ _____
Тел.: _____
Должник: _____
Адрес: _____
ОГРН _____
ИНН/КПП _____/_____
№ исполнительного производства: _____
_____ от «____» _____ ____ г.
Судебный пристав-исполнитель: _____

Заявление о розыске должника и его имущества (о проведении исполнительного розыска)

В производстве _____ районного отдела УФССП России по г. _____ судебного пристава-исполнителя _____ находится исполнительное производство _____ от _____ г., возбужденное на основании исполнительного листа от ____ г. серия _____ № _____, выданного на принудительное исполнение решения _____ г. _____ от _____ г. по делу № _____, Взыскатель _____ (адрес: _____, ИНН/КПП _____/ _____), **Должник** _____ **(адрес: _____, ОГРН _____ ИНН/КПП _____/_____).**

В рамках исполнительного производства № _____ не установлено местонахождение должника _____ _____.

В соответствии со ст. 65 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» по своей инициативе или по заявлению взыскателя судебный пристав-исполнитель объявляет розыск должника или его имущества по исполнительным документам, содержащим требования о защите интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, если сумма требований по исполнительному документу (исполнительным документам) в отношении должника превышает 10 000 руб., а также требования о взыскании алиментов, возмещении вреда, причиненного здоровью или в связи со смертью кормильца, возмещении ущерба, причиненного преступлением, об отбывании обязательных работ, о взыскании штрафа, назначенного в качестве наказания за совершение преступления.

По исполнительным документам, содержащим другие требования, судебный пристав-исполнитель по заявлению взыскателя вправе объявить розыск:

- должника по исполнительному документу неимущественного характера, если исполнение требований исполнительного документа невозможно в отсутствие должника;
- должника по исполнительным документам имущественного характера, если исполнение требований исполнительного документа невозможно в отсутствие должника и сумма требований по исполнительному документу (исполнительным документам) в отношении должника превышает 10 000 руб.;
- имущества должника по исполнительным документам имущественного характера, если сумма требований по исполнительному документу (исполнительным документам) в отношении должника превышает 10 000 руб.

По указанному исполнительному производству _____ _____, что является основанием для объявления розыска _____.

На основании изложенного и в соответствии со ст. 65 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»,

ПРОШУ:

Объявить розыск _____(Ф. И. О. (при наличии) Должника — физического лица или наименование Должника — юридического лица) _____ _____ _____(наименование имущества Должника — физического лица или юридического лица).

Мне известно, что данный Должник и/или имущество, _____ _____ (все известные сведения о Должнике и/или его имуществе, включая возможное местонахождение, данные руководителей и учредителей Должника — юридического лица, факты передачи/продажи имущества третьим лицам, контакты/партнеры/родственные связи Должника, номера телефонов Должника и т. д.).

Приложения

1. Копия постановления о возбуждении исполнительного производства.
2. Копия доверенности или иных документов, удостоверяющих полномочия представителя.

«__» _____ 20__ г. _____
(подпись)

Жалоба на действия (бездействие) судебного пристава-исполнителя

Старшему судебному приставу-исполнителю ___
_____ районного
отдела судебных приставов УФССП по _____
_____
Адрес: _____
Заявитель (Взыскатель по исполнительному производству): _____
(наименование)
Адрес: _____
ОГРН _____ ИНН _____
Тел./факс: _____
E-mail: _____
Лицо, действия которого обжалуются: _____
Судебный пристав-исполнитель _____
_____ районного отдела _____
судебных приставов УФССП по _____
_____
Адрес: _____
Должник: _____
ОГРН_____ ИНН _____
Адрес: _____

Жалоба на действия (бездействие) судебного пристава-исполнителя

Решением _____ суда _____
от _____ г. по делу № _____
с _____
в пользу _____ взыскана сумма задолженности по договору № _____ г.
в размере _____ руб. _____ коп. задолженности, _____ руб. _____ коп. неустой-

ки, _____ руб. _____ коп. в возмещение расходов на оплату услуг представителя, всего _____ руб. _____коп.

На основании указанного решения _____ судом _____ был выдан исполнительный лист серии _____ №_____ от _____ _____ г.

Взыскатель _____ обратился в _____ районный отдел судебных приставов УФССП по _____ области с заявлением о возбуждении исполнительного производства по указанному исполнительному документу.

Постановлением судебного пристава-исполнителя о возбуждении исполнительного производства от _____ г. возбуждено исполнительное производство № _____ в отношении _____, судебный пристав-исполнитель _____.

Согласно ч. 1 ст. 12 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 118-ФЗ «О судебных приставах» в процессе принудительного исполнения судебных актов и актов других органов, предусмотренных Федеральным законом от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», судебный пристав-исполнитель принимает меры по своевременному, полному и правильному исполнению исполнительных документов.

В соответствии с положениями ч. 1 ст. 64 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» в процессе исполнения требований исполнительных документов судебный пристав-исполнитель вправе совершать исполнительные действия, в том числе вызывать стороны исполнительного производства (их представителей), иных лиц в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, запрашивать необходимые сведения у физических лиц, организаций и органов, находящихся на территории Российской Федерации,

а также на территориях иностранных государств, в порядке, установленном международным договором Российской Федерации, получать от них объяснения, информацию, справки; проводить проверку, в том числе проверку финансовых документов, по исполнению исполнительных документов и т. д.

Часть 3 ст. 68 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» предусматривает меры принудительного исполнения, в частности обращение взыскания на имущество должника, в том числе на денежные средства и ценные бумаги, обращение взыскания на периодические выплаты, получаемые должником в силу трудовых, гражданско-правовых или социальных правоотношений, изъятие у должника имущества, присужденного взыскателю, а также по исполнительной надписи нотариуса в предусмотренных федеральным законом случаях, наложение ареста на имущество должника, находящееся у должника или у третьих лиц, во исполнение судебного акта об аресте имущества.

При этом с даты возбуждения исполнительного производства судебный пристав-исполнитель не совершил следующие исполнительные действия:

1. ...
2. ...
3. ...

При этом по смыслу ч. 1 ст. 36 и ч. 1 ст. 64 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» действия, необходимые для своевременного, полного и правильного исполнения исполнительных документов, необходимо совершить в максимально короткие сроки, определенные в два месяца.

Согласно ч. 1 ст. 36 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» содержащиеся в исполнительном документе требования должны быть исполнены судебным приставом-исполнителем **в двухмесячный срок со дня возбуждения исполнительного производства**.

В силу ст. 13 ГК РФ, ч. 1 ст. 198, ч. 2 ст. 201 АПК РФ, п. 6 постановления пленума Верховного Суда Российской Федерации, пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 1 июля 1996 г. № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» основанием для принятия решения суда о признании оспариваемого ненормативного акта недействительным, решения или действия незаконным являются одновременно как их несоответствие закону или иному правовому акту, так и нарушение указанным актом гражданских прав и охраняемых законом интересов гражданина или юридического лица в сфере предпринимательской или иной экономической деятельности.

Оспариваемое бездействие, выраженное в непринятии мер по исполнению требований исполнительного листа серии _____ №_____, выданного _____ судом г. _____ по делу № _____, не соответствует Федеральному закону от 2 октября 2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» и нарушает права и охраняемые законом интересы заявителя.

За период, прошедший с момента возбуждения исполнительного производства по настоящее время (_____ г. по _____ г.), требования исполнительного документа не исполнены, отсутствует информация о совершении судебным приставом-исполнителем указанных выше исполнительных действий, предусмотренных ст. 64 и 68 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», направленных на понуждение должника исполнить требования исполнительного документа.

Неисполнение требований исполнительного документа в предусмотренный законом срок нарушает права взыскателя в сфере предпринимательской деятельности, создает препятствия для осуществления предпринимательской деятельности, поскольку лишает его законного права на получение подтвержденной судом задолженности, чем осложняет хозяйственную деятельность

взыскателя и не позволяет ему своевременно исполнять им свои обязательства, взятые по гражданско-правовым правоотношениям.

В соответствии с п. 1 ст. 121 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» постановления судебного пристава-исполнителя и других должностных лиц службы судебных приставов, их действия (бездействие) по исполнению исполнительного документа могут быть обжалованы сторонами исполнительного производства, иными лицами, чьи права и интересы нарушены такими действиями (бездействием), в порядке подчиненности и оспорены в суде.

В соответствии с п. 1 ст. 123 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» жалоба на постановление судебного пристава-исполнителя или заместителя старшего судебного пристава, за исключением постановления, утвержденного старшим судебным приставом, на их действия (бездействие) подается старшему судебному приставу, в подчинении которого находится судебный пристав-исполнитель или заместитель старшего судебного пристава.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 12, 36, 64, 68, 121 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»,

ПРОШУ:

Обязать судебного пристава-исполнителя _____ районного отдела судебных приставов УФССП по _____ либо иного судебного пристава-исполнителя указанного подразделения, ответственного по исполнительному производству № _____, устранить допущенные нарушения и принять надлежащие меры по исполнению требований исполнительного листа серии _____№_____ от _____ г., выданного Арбитражным судом г. _____ по делу № _____ в соответствии с требованиями Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», совершить следующие исполнительные действия:

1. ...
2. ...
3. ...

Приложения

1. Копия решения _____ суда г._____ от _____ г. по делу № _____.
2. Копия исполнительного листа серии __ №_____ от _____ г., выданного Арбитражным судом г. _____ по делу № _____.
3. Копия постановления судебного пристава-исполнителя о возбуждении исполнительного производства от _____ г. № _____.
4. Копия доверенности или иных документов, удостоверяющих полномочия представителя.

«__» _____ 20__ г. _____
(подпись)

Жалоба о признании действий (бездействия) судебного пристава-исполнителя незаконными

В _____ суд
_____
Адрес: _____
Заявитель (взыскатель по исполнительному производству): _____
_____
Адрес: _____
Тел./факс: _____
E-mail: _____
Заинтересованное лицо: _____
районный отдел судебных приставов УФССП по _____ области
Судебный пристав-исполнитель _____
Адрес: _____
Должник: _____
Адрес: _____

Жалоба о признании действий (бездействия) судебного пристава-исполнителя незаконными

Решением Арбитражного суда _____ от _____ г. по делу № _____ с _____ в пользу _____ взыскана сумма задолженности по договору № _____г. в размере _____ руб. _____ коп. задолженности, _____ руб. _____ коп. неустойки, _____ руб. _____ коп. в возмещение расходов на оплату услуг представителя, всего _____ руб. _____коп.

На основании указанного решения _____ судом _____ был выдан исполнительный лист серии _____ №_____ от ___ _____ г.

Взыскатель _____ обратился в _____ районный отдел судебных приставов УФССП по _____ области с заявлением о возбуждении исполнительного производства по указанному исполнительному документу.

Постановлением судебного пристава-исполнителя о возбуждении исполнительного производства от _____ г. возбуждено исполнительное производство № _____ в отношении _____, судебный пристав-исполнитель _____.

Согласно ч. 1 ст. 12 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 118-ФЗ «О судебных приставах» в процессе принудительного исполнения судебных актов и актов других органов, предусмотренных Федеральным законом от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», судебный пристав-исполнитель принимает меры по своевременному, полному и правильному исполнению исполнительных документов.

В соответствии с положениями ч. 1 ст. 64 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» в процессе исполнения требований исполнительных документов судебный пристав-исполнитель вправе совершать исполнительные действия, в том числе вызывать стороны исполнительного производства (их представителей), иных лиц в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, запрашивать необходимые сведения у физических лиц, организаций и органов, находящихся на территории Российской Федерации, а также на территориях иностранных государств, в порядке, установленном международным договором Российской Федерации, получать от них объяснения, информацию, справки; проводить проверку, в том числе проверку финансовых документов, по исполнению исполнительных документов и т. д.

Часть 3 ст. 68 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» предусматривает меры

принудительного исполнения, в частности, обращение взыскания на имущество должника, в том числе на денежные средства и ценные бумаги, обращение взыскания на периодические выплаты, получаемые должником в силу трудовых, гражданско-правовых или социальных правоотношений, изъятие у должника имущества, присужденного взыскателю, а также по исполнительной надписи нотариуса в предусмотренных федеральным законом случаях, наложение ареста на имущество должника, находящееся у должника или у третьих лиц, во исполнение судебного акта об аресте имущества.

При этом с даты возбуждения исполнительного производства судебный пристав-исполнитель не совершил следующие исполнительные действия:

1. ...
2. ...
3. ...

При этом по смыслу ч. 1 ст. 36 и ч. 1 ст. 64 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» действия, необходимые для своевременного, полного и правильного исполнения исполнительных документов, необходимо совершить в максимально короткие сроки, определенные в два месяца.

Согласно ч. 1 ст. 36 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» содержащиеся в исполнительном документе требования должны быть исполнены судебным приставом-исполнителем **в двухмесячный срок со дня возбуждения исполнительного производства**.

В силу ст. 13 ГК РФ, ч. 1 ст. 198, ч. 2 ст. 201 АПК РФ, п. 6 постановления пленума Верховного Суда Российской Федерации, пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 1 июля 1996 г. № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» основанием для принятия решения суда о признании оспариваемого ненормативного акта недействительным, решения или действия

незаконным являются одновременно как их несоответствие закону или иному правовому акту, так и нарушение указанным актом гражданских прав и охраняемых законом интересов гражданина или юридического лица в сфере предпринимательской или иной экономической деятельности.

Оспариваемое бездействие, выраженное в непринятии мер по исполнению требований исполнительного листа _____ №_____, выданного _____ судом г. _____ по делу № _____, не соответствует Федеральному закону от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» и нарушает права и охраняемые законом интересы заявителя.

За период, прошедший с момента возбуждения исполнительного производства по настоящее время (_____ г. по _____ г.), требования исполнительного документа не исполнены, отсутствует информация о совершении судебным приставом-исполнителем указанных выше исполнительных действий, предусмотренных ст. 64 и 68 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», направленных на понуждение должника исполнить требования исполнительного документа.

В соответствии со ст. 198 АПК РФ граждане, организации и иные лица вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании недействительными ненормативных правовых актов, незаконными решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц, если полагают, что оспариваемый ненормативный правовой акт, решение и действие (бездействие) не соответствуют закону или иному нормативному правовому акту и нарушают их права и законные интересы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, незаконно возлагают на них какие-либо обязанности, создают иные препятствия для осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности.

Неисполнение требований исполнительного документа в предусмотренный законом срок нарушает права взыскателя в сфере предпринимательской деятельности, создает препятствия для осуществления предпринимательской деятельности, поскольку лишает его законного права на получение подтвержденной судом задолженности, чем осложняет хозяйственную деятельность взыскателя, не позволяет своевременно исполнять им свои обязательства, взятые по гражданско-правовым правоотношениям.

В силу п. 1 ст. 65 АПК РФ каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований и возражений. Обязанность доказывания обстоятельств, послуживших основанием для принятия государственными органами, органами местного самоуправления, иными органами, должностными лицами оспариваемых актов, решений, совершения действий (бездействия), возлагается на соответствующие орган или должностное лицо. В силу ст. 1064 ГК РФ государственный орган несет ответственность независимо от вины, если не докажет, что действовал в соответствии с законом (отсутствие противоправного деяния).

В соответствии с п. 1 ст. 121 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» постановления судебного пристава-исполнителя и других должностных лиц службы судебных приставов, их действия (бездействие) по исполнению исполнительного документа могут быть обжалованы сторонами исполнительного производства, иными лицами, чьи права и интересы нарушены такими действиями (бездействием), в порядке подчиненности и оспорены в суде.

В соответствии с п. 2 ст. 329 АПК РФ постановления главного судебного пристава Российской Федерации, главного судебного пристава субъекта Российской Федерации, старшего судебного пристава, их заместителей, судебного пристава-исполнителя, их действия (бездействие) могут быть оспорены в арбитражном суде в случаях, предусмотренных настоящим кодексом и другими

федеральными законами, по правилам, установленным главой 24 настоящего кодекса.

В соответствии с п. 1 ст. 128 АПК РФ постановления должностного лица службы судебных приставов, его действия (бездействие) по исполнению исполнительного документа могут быть оспорены в арбитражном суде либо суде общей юрисдикции, в районе деятельности которого указанное лицо исполняет свои обязанности.

В силу ч. 2 ст. 329 АПК РФ заявление об оспаривании постановлений должностных лиц службы судебных приставов, их действий (бездействия) государственной пошлиной не облагается.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 12, 36, 64, 68, 121 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», ст. 65, 128, 198, 329 АПК РФ,

ПРОШУ:

Признать незаконным бездействие судебного пристава-исполнителя _____ районного отдела судебных приставов УФССП по _____ по исполнительному производству №_____, выразившееся в непринятии следующих мер по надлежащему исполнению требований судебного акта и исполнительного документа:

1. ...
2. ...
3. ...

Обязать судебного пристава-исполнителя _____ районного отдела судебных приставов УФССП по _____ либо иного судебного пристава-исполнителя указанного подразделения, ответственного по исполнительному производству № _____, устранить допущенные нарушения и принять надлежащие меры по исполнению требований исполнительного листа серии _____№_____ от _____ г., выданного Арбитражным судом г. _____ по делу № _____ в соответствии с требованиями Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве».

Приложения

1. Доказательства направления заявления в адрес заинтересованного лица и Должника.
2. Копия свидетельства о государственной регистрации Заявителя.
3. Копия устава Заявителя.
4. Распечатанные на бумажном носителе и заверенные подписью Заявителя копии страниц официального сайта регистрирующего органа в сети Интернет, содержащих сведения о месте нахождения заинтересованного лица, Взыскателя, Должника и дату их обновления.
5. Копия решения _____ суда г._____ от _____ г. по делу № _____.
6. Копия исполнительного листа серии _____ № _____ от _____ г., выданного Арбитражным судом г. _____ по делу № _____.
7. Копия постановления судебного пристава-исполнителя о возбуждении исполнительного производства от _____ г. № _____.
8. Копия доверенности или иных документов, удостоверяющих полномочия представителя.

«__» _____ 20__ г. _____

(подпись)