

Кризис отношений с контрагентами заставляет задумать о том, как наиболее эффективным образом вернуть честно заработанные деньги. Материалы семинара подготовлены на основании имеющейся практики, с учетом типовых ошибок, совершаемых компаниями в отношениях с контрагентами. Семинар включает в себя не только юридические аспекты, и касается не только взыскания задолженности в хозяйственном суде.

Семинар **будет полезен** руководителям предприятий, заместителям руководителей по финансам, руководителям отделов продаж, специалистам по работе с дебиторской задолженностью, юристам, индивидуальных предпринимателям.

Практический семинар

3 Декабря 2009 г. Начало - в 10.00

Управление дебиторской задолженностью и юридические тонкости эффективной работы с дебиторами

г. Гродно, ул. Горького, 95. (Факультет экономики и управления ГрГУ)

Программа семинара

1. Предотвращение образования дебиторской задолженности

1.1. Защита кредитора на стадии заключения договора

1.1.1. Защита от недобросовестных действий кредитора, направленных на признание договора незаключенным/недействительным. Проверка обязательных условий договора. Проверка действительности условий договора. Порядок согласования и подписания договора – правильное указание контрагента и его уполномоченного должностного лица.

1.1.2. Страховка от инфляции и девальвации – ценовые оговорки. Порядок расчетов – многоступенчатые варианты условий о расчетах.

1.1.3. Договорная ответственность – определение условий и мер ответственности.

1.1.4. Определение порядка рассмотрения споров. Условия об обязательном досудебном порядке урегулирования споров. Договорная подсудность.

1.2. Обеспечительные меры исполнения как способ минимизации рисков кредитора связанных с невозвращением долга

1.2.1. Неустойка – иллюзия надежной защиты.

1.2.2. Залог – нетрадиционные объекты залога.

1.2.3. Поручительство/гарантия.

1.2.4. Удержание. Задаток.

1.2.5. Иные меры обеспечения. Комбинированные способы обеспечения обязательств. Инструменты фактически гарантирующие исполнение обязательств.

1.3. Формирования исполнительской дисциплины контрагентов. Мотивация должников.

1.4. Бизнес-разведка – сбор сведений о благонадежности контрагента - потенциального должника.

2. Выбор оптимального способа взыскания задолженности. Способы взыскания задолженности без ухудшения отношений с должником

2.1. Учет и анализ дебиторской задолженности. Рейтинг должников. Оценка целесообразности судебного взыскания.

2.2. Претензия как способ досудебного взыскания задолженности. Правовые аргументы для убедительной претензии.

2.3. Возможности досудебного возврата долга по исполнительной надписи нотариуса, путем взыскания через налоговые органы.

2.4. Заключение сделок с дебиторской задолженностью.

2.5. Индивидуальная работа с надежными деловыми партнерами, ставшими должниками. Переговоры, работа с должниками должников, отступное и новация с использованием имеющихся у должников активов всех видов.

3. Инструменты и особенности эффективного судебного взыскания долга

- 3.1. Преимущества и особенности приказного производства в сравнении с исковой формой защиты прав.
- 3.2. Исковое производство – грамотная подготовка документов, избежание возможных ошибок.
- 3.3. Процедура посредничества – порядок проведения, выгоды и риски для сторон.
- 3.4. Преимущества и подводные камни мирового соглашения.
- 3.5. Неустойка и проценты за пользование чужими денежными средствами: условия взыскания, правила расчета и возможности уменьшения.
- 3.6. Обеспечение иска – целесообразность и эффективность.
- 3.7. Возмещение должником стоимости юридических услуг и иных судебных расходов.

4. Некоторые вопросы исполнения судебных решений

- 4.1. Порядок и условия возбуждения исполнительного производства.
- 4.2. Основные возможности взыскания долга в процессе исполнительного производства.
 - 4.2.1. Обращение взыскания на денежные средства (множественность расчетных счетов должника).
 - 4.2.2. Обращение взыскания на имущество (оставление имущества за собой).
- 4.3. Оценка целесообразности и возможности возбуждения процедуры банкротства должника в случае невозможности исполнения.

В программу семинара включены:

Консультации специалистов по интересующим Вас вопросам в конце или в течение каждого выступления. Слушателям семинара предоставляются методические материалы в электронном и бумажном виде, включая тексты докладов, образцы документов, статьи юристов ООО «ЮрЗнак» по теме семинара, наглядные схемы, электронные таблицы для расчета государственной пошлины и штрафных санкций.

**Заявки в произвольной форме на бланке предприятия присылать:
по факсу: (0152) 723318, e-mail: jukola-is@tut.by**

ПОСТАВЩИК:

ОДО "ЮКОЛА-ИНФО-СИСТЕМЫ" УНН 590645694, ОКПО 292048064000 Адрес: г. Гродно, ул. К.Маркса, 31, каб. 508, тел.: 74-38-73 р/с 3012613980018 в ЗАО "Трастбанк" ЦБУ 04/03 г. Гродно, ул. Дзержинского 30, Код Банка 153001288	СЧЕТ №	Б/н
	от 16 Ноября 2009 г.	

ПЛАТЕЛЬЩИК:

--

Основание:

Дополнение: счет действителен в течении 10 (Десяти) банковских дней

№	Наименование товара	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма	Ставка НДС %	НДС	Сумма с НДС
1	Участие в семинаре "Управление дебиторской задолженностью и юридические тонкости эффективной работы с дебиторами"	чел.	1	129000	129000	Без НДС*		129000
Итого:					129000		Без НДС*	129000

Всего наименований 1

Сумма НДС: **Без НДС**

Всего на сумму с НДС: **Сто двадцать девять тысяч белорусских рублей**

* - Основание - Закон РБ № 121-3 от 31.12.1997 г. "Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства" в редакции Закона РБ № 228-3 от 04.01.1999 г.

Счет выписал

Гаврош Виталий Викторович

Просим копию платежного поручения отправить по факсу: (0152) 723318.