

SKOLŲ VALDYMAS IR IŠIEŠKOJIMAS VERSLE *Nuo sutarties saugiklių iki bankroto ir išieškojimo užsienyje*

Lektorė: advokatė Lorena Paškūnaitė-Lickan

Verslo ir civilinės teisės praktika | Nemokumo administratorės kvalifikacija nuo 2015 m.
www.lickan.lt

Seminaro pristatymas

Vėluojantis kliento mokėjimas ne visada reiškia tik laikiną atsiskaitymo sutrikimą. Kartais tai yra pirmasis ženklas, kad verslo partnerio finansinė padėtis blogėja. Todėl kreditoriui svarbu ne tik žinoti, kaip išieškoti jau susidariusią skolą, bet ir mokėti iš anksto sumažinti riziką, laiku atpažinti pavojaus signalus bei pasirinkti tinkamas teises priemones.

Praktiniame seminare nuosekliai aptariama visa skolos valdymo grandinė – nuo sutarties sudarymo ir kliento patikros iki ikiteisminio bei teismo išieškojimo, skolininko nemokumo ir skolos išieškojimo iš užsienio klientų.

Pagrindinis seminaro tikslas – parodyti, ką verslas gali padaryti dar iki problemos atsiradimo ir kokius konkrečius veiksmus pasirinkti skirtingose skolos išieškojimo stadijose, kad kreditoriaus teisinė pozicija būtų kuo stipresnė.

Apie lektorę

Advokatė Lorena Paškūnaitė-Lickan – verslo ir civilinės teisės srityse praktikuojanti advokatė, konsultuojanti įmones sutarčių, skolų išieškojimo, ginčų sprendimo ir nemokumo klausimais bei atstovaujanti klientams teismuose ir derybose.

Reikšmingą praktinę patirtį ji yra sukaupusi nemokumo srityje – nuo 2015 m. turi nemokumo administratorės kvalifikaciją. Todėl skolų išieškojimo klausimus vertina ne tik iš kreditoriaus, siekiančio prisiteisti skolą, perspektyvos, bet ir sistemiškai: kaip laiku atpažinti skolininko finansinius sunkumus, kokių veiksmų imtis dar iki nemokumo proceso ir kaip apsaugoti kreditoriaus interesus, kai nemokumas jau tampa realia grėsme.

Kasdienėje profesinėje veikloje advokatė rengia ir vertina verslo sutartis, konsultuoja dėl atsiskaitymo ir prievolių vykdymo, rengia pretenzijas bei procesinius dokumentus, atstovauja skolų išieškojimo ir kituose civiliniuose ginčuose bei nemokumo procesuose.

Seminare akcentuojama praktika: kokios sutarties nuostatos iš tiesų padeda, kada dar verta derėtis, kada stabdyti prievolių vykdymą, kada kreiptis į teismą ir ką daryti, kai skolininko finansinė padėtis jau kelia realią nemokumo riziką.

Seminaro temos

1. Sutarties sąlygos, kurios padeda išieškoti skolą

Mokėjimo terminai, netesybos, palūkanos, išieškojimo išlaidos, avansai, kredito limitai, prievolių įvykdymo užtikrinimo priemonės, teisė sustabdyti sutarties vykdymą ir kiti kreditoriaus interesus saugantys susitarimai.

2. Kada galima sustabdyti savo prievolių vykdymą, jei klientas nemoka

Kada galima stabdyti prekių tiekimą, darbų atlikimą ar paslaugų teikimą, o kada toks sprendimas gali tapti paties kreditoriaus sutarties pažeidimu. Kokias nuostatas verta numatyti sutartyje ir kaip tinkamai informuoti skolininką.

3. Kaip patikrinti klientą prieš suteikiant jam mokėjimo atidėjimą

Praktiniai ir lengvai prieinami informacijos šaltiniai: „Rekvizitai.lt“, „Sodra“, LITEKO, Registrų centro ir kiti vieši duomenys. Kokie požymiai gali rodyti augančią kliento nemokumo riziką.

4. Vėluojantis mokėjimas: kada dar derėtis, o kada kreiptis į teismą

Raginimai ir pretenzijos, derybos dėl skolos, skolos pripažinimas, mokėjimo grafikai. Kada susitarimas padeda, o kada tik atideda problemą.

5. Mokėjimo grafikas ir taikos sutartis

Kodėl vien paprasto mokėjimo grafiko ne visada pakanka. Kaip susitarimą dėl skolos mokėjimo dalimis įtvirtinti teismo patvirtinta taikos sutartimi ir kokią praktinę naudą tai suteikia kreditoriui, jei skolininkas susitarimo nevykdo.

6. Teisminis skolos išieškojimas

Kaip pasirinkti tinkamą procedūrą: teismo įsakymą, dokumentinį procesą ar ieškinį ginčo teise. Kada verta prašyti laikinųjų apsaugos priemonių ir kokias aplinkybes būtina pagrįsti.

7. Ką daryti gavus skolininko pranešimą apie finansinius sunkumus

Kreditoriaus veiksmai, kai skolininkas siūlo sudaryti susitarimą dėl pagalbos pagal Juridinių asmenų nemokumo įstatymą, inicijuoja restruktūrizavimą ar bankrotą ne teismo tvarka. Ką verta išsireikalauti, ką galima derėtis mainais už nuolaidas ir kokių veiksmų reikėtų vengti.

8. Skolininko nemokumo byla teisme

Kada kreditoriui verta aktyviai dalyvauti bylos iškėlimo stadijoje, kokias teises turi kreditorius ir kokią įtaką jo veiksmai gali turėti tolimesniam procesui.

9. Kreditoriaus vaidmuo bankroto procese

Ar pakanka pateikti finansinį reikalavimą ir laukti, ar verta aktyviai dalyvauti kreditorių susirinkimuose, vertinti administratoriaus veiksmus, turto realizavimą, galimus ginčytinus sandorius ir kitus sprendimus.

10. Skolų išieškojimas iš užsienio klientų

Ką svarbu numatyti sutartyje su užsienio partneriu: taikytiną teisę ir jurisdikciją. Pagrindinės skolos išieškojimo priemonės Europos Sąjungoje: Europos mokėjimo įsakymas, Europos ieškinių dėl nedidelių sumų procedūra, sąskaitos blokavimo priemonės ir Lietuvos teismo sprendimų vykdymas kitoje valstybėje.

Praktinis seminaro pobūdis

Seminaro metu temos bus siejamos su praktinėmis verslo situacijomis ir realiai naudojamų dokumentų logika. Bus aptariami:

- sutarties nuostatų, padedančių apsaugoti kreditorių, pavyzdžiai;
- raginimo dėl skolos struktūra ir dažniausios klaidos;
- mokėjimo grafiko ir teismo tvirtinamos taikos sutarties principai;
- teismo įsakymo, ieškinio ir laikinųjų apsaugos priemonių pasirinkimo situacijos;
- kreditoriaus veiksmų planas skolininkui susidūrus su finansiniais sunkumais ar nemokumu;
- praktiniai skolos išieškojimo iš užsienio klientų scenarijai.

Kam skirtas seminaras

- įmonių vadovams ir verslo savininkams;
- finansų vadovams ir buhalteriams;
- pardavimų vadovams ir darbuotojams, atsakingiems už klientų kredito limitus ir atsiskaitymus;
- įmonių teisininkams;
- kitiems darbuotojams, priimančioms sprendimus dėl sutarčių, mokėjimo sąlygų ir skolų valdymo.

Ką dalyviai išsineš iš seminaro

Po seminaro dalyviai turėtų gebėti:

- įvertinti, ar sutartyje pakanka kreditoriaus interesus saugančių nuostatų;
- greitai patikrinti kliento finansinės rizikos signalus naudojantis viešais ir nebrangiais šaltiniais;
- nuspręsti, kada dar verta derėtis, o kada pradėti teises procedūras;
- pasirinkti tinkamiausią skolos išieškojimo būdą;
- saugiau sudaryti mokėjimo grafikus ir naudoti teismo tvirtinamą taikos sutartį;
- tinkamai reaguoti į skolininko restruktūrizavimo ar bankroto procesą;
- suprasti pagrindines skolos išieškojimo galimybes iš užsienio klientų.

Esminė seminaro žinutė: skolos išieškojimas prasideda ne teisme, o gerokai anksčiau – pasirenkant klientą, derantis dėl sutarties ir laiku reaguojant į pirmuosius atsiskaitymo sutrikimus.