

Cum recuperez datoriile(creantele) de la firma in 2020(coltucsiasociatii.ro)

COLTUC si ASOCIATII va ajuta in recuperarea creantelor de la firme si persoane fizice
#recuperari #datorii #srl #firma #recuperare

Esti antreprenor si ai prestat o serie de servicii, sau poate ai creat o aplicatie mobila, un site sau un soft.

Te-ai dat peste cap sa livrezi bine si la timp, ti-ai pus toata echipa la treaba la turatie maxima si ai respectat toate deadline-urile. La final ai livrat un serviciu sau un produs bun, uneori chiar peste asteptari.

Odata cu serviciul sau produsul ai tiparit factura si ai trimis-o clientului pe email.

Ai fixat un termen de plata decent si ai inceput un nou proiect, fiind sigur ca la scadenta vei primi o suma consistenta de bani de pe urma muncii tale.

Cu toate astea, la scadenta banii nu iti intra in cont. Nici in prima, nici in a doua, nici in a treia zi . Trimiti un remainder clientului, ii dai un telefon, ii soliciți o intalnire. Clientul cu toate astea nu plateste. Dupa caz, refuza plata pe motiv ca nu are lichiditati, pentru ca e el nemultumit de ceva din munca ta sau pur si simplu... refuza fara motiv.

Asadar, atunci cand clientul nu va achita la timp sumele de bani datorate, iti recomandam urmatoarele:

a) Verifica daca ai incheiat un contract scris cu clientul inainte de inceperea colaborarii

Dupa cum stim deja, contractul ne ajuta cel mai mult. Daca il ai, verifica ce stipuleaza acesta cu privire la plata pretului - care e data scadenta, ce se intampla in caz de neplata (ex. daca se platesc penalitati de intarziere), daca si cand se poate refuza plata pretului (dupa caz).

Uneori s-ar putea sa nu ai incheiat un contract veritabil ci poate un simplu document care stipuleaza in linii mari ceea ce urmeaza a fi prestat/executat si pretul, sau poate o oferta pe care i-ai facut-o clientului si pe care acesta a acceptat-o in scris. Pastreaza aceste documente, iti vor fi de ajutor.

b) Verifica daca ai corespondenta scrisa cu clientul

Ne intereseaza acea corespondenta din care sa rezulta faptul ca tu te-ai obligat sa prestezi o serie de servicii (sau dupa caz sa creezi o aplicatie, un site etc.) pentru client iar el s-a obligat sa iti achite in contrapartida o anumita suma de bani. Sunt utile in acest punct inclusiv emailurile de la client privind cerintele sale relative la proiect, eventualele sale ok-uri cu privire la un anumit stadiu al proiectului, sau emailurile clientului prin care furnizeaza orice alte informatii necesare pentru prestarea serviciilor sau realizarea lucrarii.

c) Incearca sa obtii acceptul scris al clientului cu privire la suma datorata

Chiar daca i-ai trimis clientului factura si acesta nu a achitat-o la scadenta este important ca macar sa obtii in scris (inclusiv prin email) acceptul acestuia cu privire la suma facturata. Vorbim in acest context spre exemplu de emailuri in care clientul mentioneaza: „da stiu ca datorez suma X, dar nu pot sa o achit acum” sau „da, iti voi plati suma datorata, dar acorda-mi un termen de X”.

Daca ai astfel de emailuri de la client inseamna ca el a recunoscut suma datorata si iti va fi mult mai simplu sa recuperezi in instanta suma datorata.

d) Incearca sa inchei un angajament de plata

Uneori clientii nu achita sumele de bani nu din rea credinta ci din lipsa de lichiditati. Permite-i clientului sa iti achite sumele restante esalonat, fixand in acest sens impreuna cu acesta noi termene de plata. Materializeaza aceasta intelegere intr-un „angajament de plata” ca sa te asiguri ca va fi respectat si/sau ca in caz contrar acest document iti va fi util in instanta.

Dar poate cel mai important lucru pe care trebuie sa-l faci este sa te asiguri ca de acum incolo, in colaborarile cu viitorii clienti incepi sa lucrezi numai dupa ce ai incheiat un contract bun. Asa cum spuneam in articolul anterior, daca te asiguri ca incepi orice colaborare avand la baza un contract cu clauze care te protejeaza, chiar daca un client nu iti achita la scadenta, vei avea mari sanse sa iti recuperezi banii prin instanta.

O data ce ai bifat unul sau poate chiar toti pasii de mai sus, contacteaza-ti avocatul <https://coltucsiassociatii.ro/> Te va ajuta sa-ti recuperezi mai rapid decat de obicei datoriile, pe cale amiabila sau dupa caz prin instanta.

RECUPERAREA PRIN INSTANTA DE JUDECATA

În funcție de valoarea datoriei pe care o aveți de recuperat legislația permite folosirea uneia sau mai multor căi legale:

A. Pentru datorii sub 10.000 lei. Procedura cererilor de valoare redusă. Rapidă și eficientă

Prima variantă pentru datoriile ce nu depășesc 10.000 de lei este aceea de a urma procedura specială cu privire la cererile de valoare redusă, în temeiul art. 1026 din Codul de procedură civilă.

Astfel, introducând la judecătorie o asemenea cerere de chemare în judecată, demarați o procedură special implementată cu scopul de a oferi șansa unei soluționări rapide, fără a pierde inutil energie sau timp, precum și cu costuri reduse din punctul de vedere al taxei de timbru (maxim 200 de lei).

Avantajul principal este constituit de desfășurarea procesului în scris, nefiind necesar în principiu să vă prezentați în instanță decât în cazuri excepționale.

B. Pentru datorii mai mari de 10.000 de lei. Ordonanță de plată sau cerere de chemare în judecată "clasică"

Ordonanța de plată este o procedură mai simplă care nu necesită dezbateri complexe, se aplică de principiu creanțelor (datoriilor) constatate prin înscrisuri (de ex. facturi) care au deja scadența îndeplinită. Necesită îndeplinirea unei proceduri prealabile (somație) și presupune o taxă de timbru de aprox. 200 de lei.

Cererea de chemare în judecată "clasică" denumită și de drept comun reprezintă pornirea unui proces clasic. Aplicabilă în principiu creanțelor (datoriilor) care nu sunt întotdeauna constatate în integralitate prin înscrisuri și care necesită de principiu dezbateri mai complexe. Dezavantajul acestei căi îl reprezintă necesitatea plății unei taxe judiciare de timbru în raport de valoarea creanței.

De precizat este că aceste ultime două căi legale pot fi folosite și pentru creanțe sub 10.000 lei, însă soluția de la litera A este o cale special creată pentru datoriile de sub 10.000 lei cu avantaje ce o diferențiază.

C. Pentru datorii ale unei firme insolvente

În situația în care dețineți o creanță împotriva unei firme aflată în insolvență, atunci cel mai indicat este să deveniți creditor în cadrul procesului de insolvență în sine. Totuși, trebuie avut în vedere că șansele de recuperare ale unei creanțe sunt ridicate doar în cazul în care firma insolventă deține bunuri sau capital suficient pentru acoperirea tuturor datoriilor.

TAGS: CERERILE DE VALOARE REDUSĂ, DATORII MAI MARI DE 10.000 LEI, DATORII SUB 10.000 LEI, DURATA PROCEDURII CERERII DE VALOARE REDUSĂ, INSTANȚA COMPETENTĂ ÎN CAZUL CERERILOR CU VALOARE REDUSĂ, RECUPERARE CREANȚĂ, RECUPERARE DATORII, RECUPERARE RAPIDĂ A DATORIILOR, VALOAREA PRAG ÎN CAZUL CERERILOR CU VALOARE REDUSĂ