

# Что делать, если у вашего клиента шаткая финансовая ситуация?

В обстановке нынешней неустойчивой экономической ситуации, к сожалению, все больше клиентов сталкивается с тем, что не может вовремя оплачивать счета. Вот некоторые меры, которые кредиторы могут предпринять для того, чтобы защитить себя от клиентов, не успевающих платить вовремя — как до, так и после объявления ими банкротства.

## ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

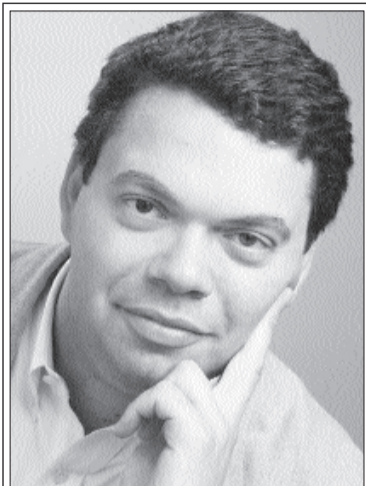
Свести к минимуму потенциальные потери перед тем, как клиент объявит банкротство — первый защитный шаг кредитора. В рамках, связанных с объявлением банкротства, имеются несколько возможных вариантов, как предостеречь кредиторов.

Прежде всего, необходимо получить на руки платежные соглашения тех, кто не платит вовремя. Такие соглашения дают продавцу, как интерес, так и выручку от реализации специфических товаров. Более того, держатель интереса по ценным бумагам имеет приоритет перед тем, как будет наложен арест со стороны учреждения, выдавшего заем.

Остерегайтесь предоставления избыточных кредитов. Перед тем, как предложить кредит, трезво оцените кредитоспособность вашего клиента и настаивайте на получении персональной гарантии платежа. Очень важно регулярно получать текущие, точные финансовые отчеты от вашего клиента и его руководства. Внимательно следите за моделью платежей, осуществляемых клиентом — нет ли задержек или неполных выплат по накладным.

Постарайтесь получить то, что вам причитается по текущим счетам. По законам о банкротстве, платежи, сделанные кредиторам в течение 90 дней до того, как была подана петиция о банкротстве, могут быть восстановлены кредитором в специальном реорганизационном процессе по Параграфу 11 - Закона о банкротстве - в качестве «первоочередного трансфера». Таким образом, если вы сумеете получить от клиента просроченные платежи до того, как он подаст петицию на банкротство, вы можете в конце концов вернуть свои деньги.

Другой способ защиты вне подачи на банкротство заключается в продаже товаров вашему клиенту на основе принципа оплата по получении (cash-on-delivery — C.O.D.) Или осуществляйте отправку, имея на руках гарантийное письмо, полученное от кредитодателя. Если ваш клиент не сможет оплатить по счетам, вы можете воспользоваться этим гарантийным письмом.



**Сергей Биберман, русскоязычный адвокат, партнер в престижной юридической фирме Enterprise Law Group. Его практика связана, главным образом, с деловыми и финансовыми сделками, коммерческими разбирательствами и подготовкой различных форм контрактов.**

**Сергей представляет интересы широкого круга коммерческих предприятий, семейных бизнесов, а также предпринимателей как в США, так и в Европе. Сергей получил степень бакалавра (BA - Bachelor of Arts) с отличием в Гарвардском университете и университете Норвестерн. Степень доктора права (JD) он получил на юридическом факультете университета Норвестерн.**

## ОТВЕТНЫЕ МЕРЫ

Что вы можете сделать в том случае, если ваш клиент оказывается неспособным заплатить вам в соответствии с нормальными кредитными условиями на поставку товаров? Есть несколько способов. Как уже говорилось выше, если было оформлено гарантийное письмо, вы можете уведомить банк о неплатежности вашего клиента и получить причитающиеся вам деньги, согласно гарантийному письму. Аналогичным образом, если вы держите на руках интерес по ценным бумагам, вы можете указать вашему клиенту на то, чтобы он нашел поручителя, в противном случае вы известите его кредитодателей и получите деньги непосредственно с них.

Если неплатящий клиент несостоятелен, вы можете затребовать обратно предоставленные ему товары. Есть три требования, подтверждающие право на подобный отзыв товаров от неплатежеспособного покупателя: 1) продажа должна была быть осуществлена обычными используемыми методами; 2) необходимо предоставить клиенту рекламацию в письменном виде с подробным перечислением всех поставленных товаров; и 3) клиент должен быть неплатежеспособен на момент получения им товаров.

(Окончание на стр. 42)

## Защитите себя...

(Окончание. Начало на стр. 3)

В случае, когда дело касается неплатежеспособности клиента, за вами также остается право отказаться продавать ему в кредит и настаивать на поставках на условиях немедленной оплаты по получении товаров. Кроме того, вы имеете право остановить товары, находящиеся на пути к клиенту.

Вы можете также использовать против вашего клиента процедуру, называемую вынужденное банкротство. Вынужденное банкротство требует наличия трех или более кредиторов, у которых есть притязания, не подпадающие под категорию bona fide (чистосердечно, без умысла), причем сумма их притязаний должна быть выше \$10,775. Важно иметь в виду, что вынужденное банкротство является проверкой чистосердечности и может быть последним возможным средством в случае:

- 1) подозрительных внутренних операций;
- 2) предпочтительных переводов в течение последних 90 дней предпочтительным кредиторам, или в течение года подозрительные внутренние финансовые операции;
- 3) рассеивания капиталов, на которых вы хотите сделать конкурентные торги.

Вне контекста, связанного с банкротством, вы можете сформировать неформальный комитет необеспеченных кредиторов. Такой комитет вместе с профессионалами, нанятыми комитетом, может провести расследование относительно финансовых возможностей должника и таким образом повлиять на профессионалов, нанятых должником, и повлиять на направление, избранное должником. Профессионалы комитета (юристы, экономисты и финансовые консультанты) нередко оплачиваются должником.

## МЕРЫ, ПРЕДПРИНИМАЕМЫЕ ПОСЛЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА

В том случае, если ваш не осуществляющий выплаты клиент становится должником и проходит по Параграфу 11, есть несколько способов, к которым вы можете прибегнуть. Первое и самое главное, для того, чтобы ваш иск был сопоставлен с имуществом объявившего банкротство клиента, — подайте подтверждение вашего иска в суд, рассматривающий дело о банкротстве.

За вами также остается право рекламации в контексте банкротства. Вы можете отозвать товары, проданные в кредит и отправленные перед тем, как была подана петиция на банкротство. Рекламация в письменном виде должна быть затребована не позже, чем через десять дней после того, как должник получил товар. Имейте в виду, что письменное требование на рекламацию должно обозначать все товары детально и должно

быть доставлено должнику в течение десяти дней по получении им товаров.

Если вы являетесь одним из 20 крупнейших неоплаченных кредиторов должника, вы имеете право вступить в официальный комитет кредиторов. Выступая от имени всех необеспеченных кредиторов, члены комитета проводят рассмотрение финансовых отчетностей, ведут переговоры по условиям плана реорганизации с должником и дают свои рекомендации коллегам-кредиторам на предмет того, принять или отклонить предложенный план. Если должник не выступает в качестве доверенного лица и если сложившаяся ситуация об этом предупреждает, комитет может настаивать на том, чтобы был назначен специальный проверяющий, который рассмотрит все действия и финансовое состояние должника или дело будет быть переведено с Параграфа 11 к процедурам, связанным с ликвидацией в рамках Параграфа 7 — Закона о банкротстве.

Даже если вы не являетесь членом комитета необеспеченных кредиторов, вы должны присутствовать (или иметь представителя) на первом заседании кредиторов. Важнейшие вопросы, обсуждаемые на этом заседании включают: 1) оценка стоимости собственности должника, указанной в перечне его капиталов и ответственности; 2) стоимость обеспеченных рекламаций; 3) возможность должника финансировать план реорганизации; 4) факторы, обусловившие подачу должником петиции на банкротство, и 5) текущую финансовую структуру должника с уделением особого внимания возможности должника «разойтись поровну» во время процедур, связанных с Параграфом 11.

Если вы являетесь застрахованным кредитором, вы должны немедленно прибегнуть к помощи поручителя-гаранта. Во избежание уменьшения размера гарантированной суммы, свяжитесь с кредитором сразу же по получении уведомления о подаче петиции на банкротство по Параграфу 11 и укажите, что вы не прибегнете к вашему гаранту, пока не получите адекватной защиты. Пусть ваш адвокат вступит в переговоры с должником, который предоставит вам подобную защиту, в форме возможного наложения ареста на гарантированную сумму и имеющуюся у него наличность. Любое денежное соглашение, связанное с гарантом, должно фигурировать в письменном виде и быть одобрено судом, рассматривающим дела о банкротстве.

**Для того, чтобы узнать подробнее о том, как выйти из ситуаций, связанных с шатким финансовым положением клиентов, звоните Сергею Биберману 24 часа в сутки по телефону 312-410-7863.**

**Звоните Сергею Биберману  
24 часа в сутки по телефону  
(312) 410-7863**