

Recuperarea creanțelor comerciale

Fișă de pregătire a dosarului pentru companii · 1/2

Folosiți această fișă în cadrul companiei pentru a organiza situația unei facturi neachitate înaintea discuției cu avocatul. Într-o relație internațională, identificați debitorul din România și statele implicate. Păstrați documentele sensibile în companie până la stabilirea modului de transmitere.

1. Părțile și relația comercială

Notați denumirile juridice ale creditorului și debitorului, datele de înregistrare și statele implicate. Identificați persoana autorizată să dea instrucțiuni și limba documentelor disponibile.

2. Situația facturilor restante

Pregătiți un centralizator cu numărul facturii, moneda, valoarea, scadența, plățile primite și soldul. Separați debitul principal de dobânzile sau penalitățile solicitate și precizați temeiul acestor sume suplimentare.

3. Documentele obligației

Organizați contractul, actele adiționale, comenzile, condițiile convenite, documentele de livrare sau acceptare și rapoartele de prestare. Corelați fiecare factură restantă cu documentele care o susțin.

Instrument general de pregătire, nu consultanță juridică pentru o creanță concretă. Nu stabilește existența creanței, nu alege procedura și nu garantează recuperarea. Solicitarea nu încheie un contract de asistență și nu suspendă termenele legale.

Recuperarea creanțelor comerciale

Fișă de pregătire a dosarului pentru companii · 2/2

4. Cronologia și poziția debitorului

Rezumați datele importante, promisiunile de plată, notificările și propunerile de înțelegere. Distingeți lipsa răspunsului de obiecțiile privind livrarea, calitatea, prețul ori alte obligații. Păstrați corespondența aferentă.

5. Proceduri, garanții și urgențe

Menționați hotărârile, dosarele de executare, notificările privind insolvența și garanțiile disponibile. Semnalați datele din documente, termenele de judecată sau răspuns apropiate. Fișa nu calculează termene legale.

6. Obiectivul comercial

Precizați dacă urmăriți plata integrală, eşalonarea, o înțelegere ori analiza demersurilor următoare. Indicați ce se cunoaște despre bunurile debitorului și dacă relația comercială trebuie păstrată. Separați faptele cunoscute de presupuneri.

Prima solicitare

Trimiteți o prezentare scurtă a părților, soldului aproximativ și monedei, naturii creanței, demersurilor efectuate și eventualelor date urgente. Transmiterea documentelor și obiectul asistenței pot fi organizate după discuția inițială și verificarea conflictelor de interese.

Contactați societatea · Servicii de recuperare creanțe

Instrument general de pregătire, nu consultanță juridică pentru o creanță concretă. Nu stabilește existența creanței, nu alege procedura și nu garantează recuperarea. Solicitarea nu încheie un contract de asistență și nu suspendă termenele legale.