

Một số cách thức thu hồi nợ của doanh nghiệp

Thu hồi công nợ là vấn đề được rất nhiều doanh nghiệp quan tâm bên cạnh việc thực hiện các hoạt động kinh doanh thương mại. Qua quá trình hoạt động trong lĩnh vực chuyên môn thu hồi nợ cho nhiều Khách hàng, đối tác trong và ngoài nước, chúng tôi nhận định công việc này cần được thực hiện với quy trình, giải pháp có tính chiến lược rõ ràng theo từng giai đoạn nhằm đem lại kết quả tốt nhất như kỳ vọng của Doanh nghiệp. Do đó, thông qua bài viết này, chúng tôi xin trình bày quy trình thu hồi nợ có hiệu quả cao dựa trên nghiệm hoạt động thực tiễn và kiến thức chuyên môn để quý doanh nghiệp tham khảo, cân nhắc thực hiện.

Giai đoạn 1: Đàm phán, thương lượng để thu hồi nợ

Yêu cầu thanh toán nợ thông qua hình thức gửi thư yêu cầu cho Bên nợ

Các nền tảng, thiết bị công nghệ như email, điện thoại, tin nhắn,.. có tính linh hoạt, nhanh chóng và tiện lợi khi truyền đạt thông tin, vì vậy trong quá trình tiến hành công việc kinh doanh nhiều doanh nghiệp ưu tiên sử dụng phương tiện này cho mục đích giao tiếp, trao đổi với khách hàng. Tuy nhiên, xuất phát từ tính chất của việc thu hồi nợ đòi hỏi tính chiến lược, chuẩn xác và chắc chắn theo từng giai đoạn nên việc doanh nghiệp ưu tiên lựa chọn hình thức gửi văn bản, công văn sẽ đem lại hiệu quả tốt hơn. Văn bản yêu cầu thanh toán không chỉ là phương thức thích hợp để thể hiện được thái độ vừa mềm mỏng vừa cứng rắn của Doanh nghiệp đối với bên nợ mà còn là căn cứ để doanh nghiệp khởi kiện, xác định thời hiệu khởi kiện và tạo lợi thế trong trường hợp quyết định giải quyết tranh chấp tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Yêu cầu thanh toán nợ bằng đàm phán

Bên cạnh việc gửi văn bản, doanh nghiệp cũng có thể cân nhắc tiến hành đàm phán từng bước với Bên nợ để đưa ra các yêu cầu của mình rõ ràng, mạnh mẽ hơn theo các giai đoạn sau:

Tiến hành nhắc nhở: Ở giai đoạn này, Doanh nghiệp có thể dùng các phương thức liên lạc như email, tin nhắn, điện thoại để thể hiện thái độ ôn hòa, nhẹ nhàng nhưng không kém phần kiên quyết bằng cách gia hạn thời gian thanh toán một cách cụ thể, hợp lý để yêu cầu Bên nợ thực hiện đúng nghĩa vụ đã giao kết trong hợp đồng. Thời gian gia hạn có thể tùy thuộc vào tính chất ngành nghề, thông lệ giao dịch giữa các bên tuy nhiên trong các hoạt động thương mại thông thường là khoảng 1 tuần.

Tiến hành đốc thúc: Sau thời gian gia hạn trên mà Bên nợ vẫn không thực hiện thanh toán, Doanh nghiệp tăng dần tần suất nhắc nhở nhằm nhấn mạnh nghĩa vụ trả tiền của Bên nợ dù vẫn giữ thái độ thiện chí. Bên cạnh đó, Doanh nghiệp có thể thực hiện các biện pháp thương lượng để yêu cầu sự phối hợp hợp tác giải quyết công việc.

Tiến hành cảnh cáo: Sau khi đã thực hiện các giai đoạn trên nhưng Bên nợ vẫn không có động thái tích cực thì tại thời điểm này Doanh nghiệp có thể bắt đầu tiến hành biện pháp cảnh cáo nghiêm khắc, mạnh mẽ hơn. Cụ thể, căn cứ theo thỏa thuận hợp đồng giữa các bên và quy định pháp luật về dân sự, thương mại bên có quyền được yêu cầu bên có nghĩa vụ thanh toán phải thực hiện đúng nghĩa vụ của mình nếu Bên nợ không thực hiện thì có thể phải gánh chịu các hậu quả pháp lý. Do đó, trong nội dung văn bản yêu cầu thanh toán ở giai đoạn này Doanh nghiệp nên chỉ ra những hậu quả pháp lý để thể hiện thái độ cảnh cáo kiên quyết. Ngoài ra, văn bản này có thể mang giá trị pháp lý trong trường hợp Doanh nghiệp quyết định tiến hành khởi kiện yêu cầu Bên nợ thực hiện nghĩa vụ tại tòa án có thẩm quyền hoặc trung tâm trọng tài.

Như đã đề cập, thu hồi nợ là công việc cần có chiến lược rõ ràng nên Doanh nghiệp cần xác định mục đích và ý nghĩa của từng giai đoạn. Đối với giai đoạn 1 thái độ khéo léo nhưng không kém phần sát sao, chặt chẽ của Doanh nghiệp có thể khiến Bên nợ tiến hành hợp tác thanh toán công nợ, mặt khác đối với các khoản nợ khó đòi thì đây chính là căn cứ để doanh nghiệp tạo lợi thế cho việc tiến hành các giai đoạn tiếp theo. Bên cạnh đó, thông qua các bước trên Doanh nghiệp cũng có thể thu thập, tìm hiểu các nguyên nhân thanh toán trễ hạn cũng như năng lực tài chính hay khả năng trả nợ của Bên nợ. Nhờ vậy, nắm rõ thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh của Bên nợ và có cơ sở hoạch định hướng đi thích hợp để thu hồi được khoản tiền trong thời gian nhanh nhất. Trường hợp, Doanh nghiệp đã cố gắng tạo điều kiện cho Bên nợ thực hiện nghĩa vụ nhưng vẫn không đem lại kết quả như mong đợi thì có thể cân nhắc đến biện pháp mạnh mẽ hơn đó chính là biện pháp pháp lý dưới đây.

Giai đoạn 2: Tiến hành khởi kiện tại Tòa án có thẩm quyền hoặc Trọng tài.

Sau khi đã thực hiện các biện pháp đàm phán và xem xét tính khả thi của vụ việc, Doanh nghiệp có thể cân nhắc quyết định tiến hành biện pháp quyết liệt hơn là khởi kiện tại tòa án có thẩm quyền hoặc trung tâm trọng tài. Thời gian thực hiện tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể có thể kéo dài từ 03 đến hơn 12 tháng.

Theo đó, để giải quyết tranh chấp tại tòa án hoặc trung tâm vụ việc cần đồng thời đáp ứng được 03 yếu tố sau: (i) giữa các bên có tồn tại khoản nợ và Bên nợ đã không thực hiện đúng nghĩa vụ thanh toán đã thỏa thuận dẫn đến việc quyền, lợi ích hợp pháp của Doanh nghiệp bị xâm phạm; (ii) Tòa án hoặc trung tâm trọng tài thụ lý giải quyết vụ việc có đúng thẩm quyền theo như quy định pháp luật Việt Nam; (iii) Các bên phải thực hiện đầy đủ các bước tiền tố tụng như hòa giải, thương lượng, thông báo trong trường hợp hợp đồng hoặc pháp luật có quy định trước khi tiến hành khởi kiện.