

Дмитрий Гурьев



ПОМОЩЬ ДОЛЖНИКАМ

Секреты выхода из сложной
финансовой ситуации

Дмитрий Гурьев
Помощь должникам.
Секреты выхода из сложной
финансовой ситуации

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28509922

ISBN 9785449017062

Аннотация

Эту книгу нельзя просто читать. Ее необходимо штудировать с карандашом в руке. Примените хотя бы 25% материала из этой книги на практике и Вы увидите результат.

Содержание

Вступительное слово	5
Моя система – мои правила	11
С кем я не работаю!	17
Общая часть	20
Кто такой должник?	20
ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРАВА	21
ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССА	23
ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОЦЕССА БАНКРОТСТВА	25
ВЫВОДЫ	26
Психологическая подготовка должника	32
ВЫСКАЗЫВАНИЯ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ В РАЗНОЕ ВРЕМЯ О МАТЕРИАЛЬНОСТИ МЫСЛЕЙ	33
НАША С ВАМИ ТОЧКА «А»	38
Конец ознакомительного фрагмента.	41

**Помощь должникам
Секреты выхода
из сложной
финансовой ситуации**

Дмитрий Гурьев

© Дмитрий Гурьев, 2017

ISBN 978-5-4490-1706-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступительное слово

Как молоды мы были, как верили в себя

Фраза из замечательной песни А. Градского, как ни статья лучше подходит к самому началу моей новой книги.

Все дело в том, что в самом начале хочу остановиться вот на каком моменте.

Покупая книгу в книжных Интернет магазинах страны, покупатель имеет возможность бесплатно почитать первые 20% текста всей книги.

И я вот тут подумал, что покупателю, именно в этом объеме необходимо дать ответ на его вопрос:

Стоит ли покупать данную книгу?

Чтобы ответить на этот вопрос покупателя, необходимо осветить две вещи.

Во-первых, надо рассказать о себе, чтобы у покупателя сформировалось некое доверие к автору, чтобы покупатель точно знал, что автор, хоть немного, но все-таки является экспертом в этой сложной деятельности по выходу из долгов.

Во-вторых, надо осветить правила, благодаря которым покупатель решит, поддерживает он меня в том или ином вопросе или нет.

И цитата из песни в самом начале вступительного слова

задана не случайно: начну я как раз со своей истории, как я пришел в рынок долгов, и почему Вам стоит мне довериться...

Все началось в 2000 – е годы. Тогда я был молодым человеком. У меня не было семьи и я совершал не обдуманные поступки.

Так случилось и с кредитами. Я понабрал кредитов, а когда понял, что не рассчитал свою финансовую нагрузку – начались просрочки исполнения обязательств со всеми вытекающими последствиями.

В то время я понял, что попал в кредитную яму и я не имел ни малейшего представления как из этой ямы выходить! У меня не было денег для выполнения своих обязательств по договорам, а звонки и грубые голоса кредиторов только ухудшали мое моральное состояние.

В это время мне на глаза попала книга С. Година – «Яма». Те, кто не читал данную книгу – я настоятельно рекомендую заказать ее в книжном магазине и прочитать от корки до корки.

Сейчас я благодарен этому автору за то, что он дал мне надежду, подсказал, как себя вести. Благодаря этой книге я понял две вещи:

1. Яма – это время перемен.

Если Вы попали в яму, опустились ниже того уровня, который занимали ранее, то Вам уже терять нечего. Необходимо просто проанализировать, почему так все произошло

и построить план действий по выходу из ямы.

2. После падения всегда следует взлет.

Вот к этому взлету Вы должны быть готовы как морально, так и физически!

Но я не понимал, что делать. Мое состояние можно было сравнить с маленьким ребенком, когда ему рассказывают какую-нибудь интересную сказку и ранее, эту сказку, ребенок не слышал.

Ребенок не понимает многих моментов – но искренне верит, что вот оно чудо!

Так было и у меня: я не понимал, что делать, но я знал, что надо что-то делать, что-то предпринимать. И тогда чудо наступит!

И тут по телевизору в позднее время начали показывать фильм, которые перевернул все мое мышление. Название этого фильма было:

Человек, которые изменил все!

Смысл фильма в том, что простой менеджер одной провинциальной команды изменяет подход к подбору игроков. Он понимает, что игроки – это ресурс, который нужно собирать.

Он провел исследования и разработал свою систему подбора игроков. Конечно же, лидеры в такую провинциальную команду не пойдут играть, так как у команды не было денег на таких лидеров-игроков.

Но сдаваться не хотелось!

Система заключалась в другом: против игрока, который обладал физической силой – ставили своего игрока, который обладал быстрыми навыками – например, бегал быстро. И наоборот.

В результате – эта провинциальная команда заняла первое место в чемпионате...

А причем тут кредиты? Дайте еще пару минут и Вам все станет ясно!

Так вот, просмотрев фильм, я понял, что взыскание долгов – это целая система, в которой я – слабое звено, сломанная зап. часть, которую раздолбают еще больше более сильные механизмы системы и которую потом выбросят за не нужностью, ее просто заменят!

Следовательно, чтобы противостоять Банкам в процессе взыскания – нужно было строить свою, более совершенную систему. Систему оказания помощи должникам.

Зачем это все надо? Все просто – просто я не захотел быть выкинутым и выброшенным на улицу человеком, сломанной зап. частью системы. И я думаю, что и Вы тоже не хотите стать «отбросом общества»!

Благо на тот момент у меня было высшее юридическое образование. Я работал в государственных органах и кое что понимал в правильности оформления бумаг.

Я начал предпринимать первые шаги. Составил первый пакет документов, второй пакет документов. Получил ответы.

Проанализировал, что получилось, и куда двигаться мне дальше. Потом суды, приставы. И каждый свой шаг я анализировал. После анализа я понимал свои ошибки и запоминал их, чтобы потом в будущем уже их не совершать!

В результате, я выбрался из долговой зависимости. Я понял, что моя система работает. Она сработала на моих долгах, моя система помогла мне и может помочь еще таким же как и я людям, которые оказались в трудной финансовой ситуации.

Под страхом, я рискнул. Открыл свой бизнес на должниках. Потом зарегистрировал товарный знак, разработал франчайзинговую программу и начал оказывать услуги по всей России.

Вот так родилась Федеральная компания «Анти-Банкирь», которая имеет узкую специализацию и помогает должникам по их кредитным и займовым обязательствам.



Итак, система работает. И она уже доказала свою эффективность. В разных городах у нас имеются партнеры, которые обучаются нашему ремеслу и потом начинают работать самостоятельно.

Теперь можно перейти и ко второму вопросу – вопросу правил, которые надо соблюдать. Благодаря этим правилам, многие из Вас уйдут, так как не поймут меня.

Моя цель в самом начале предупредить Вас – о чем данная книга, кому помогает, и что Вам делать... Если Вы поддерживаете данные правила, то смело покупайте книгу. Если нет – нам с Вами не по пути!

На мой взгляд все честно! Я в самом начале Вас предупредил, кому данная книга будет полезной, а кому нет. Так что, определяйтесь и сделать такой выбор – будет первым Вашим домашним заданием.

А я перехожу непосредственно к правилам.

Моя система – мои правила

В результате своей профессиональной деятельности, у меня сложились правила работы. От этих правил я не буду отступать и в этой книге. Это надо понимать, так как под всех я просто не смогу подстроиться.

Поэтому читайте, и если Вас что-то не устраивает, то либо меняйтесь, и тогда смело покупайте книгу, либо не стоит даже и покупать данную книгу – она Вам все равно не подойдет!

Итак, правило №1:

Играйте в глухую лягушку!

Что это значит? Это значит, что надо слушать только тех людей, которые уже добились в этом деле определенного результата.

Приведу пример. Богатый человек сможет Вас научить, как построить бизнес, как привлечь много миллионов в свой бизнес, как управлять людьми, корпорациями, как делегировать задачи, как стать богаче и так далее...

Но в тоже самое время, он, этот самый человек-миллионер, не научит Вас, как сесть на шпагат, как выбить зуб чемпиону мира по боксу. Это надо понимать.

Есть у нас такие замечательные слова, классная, прове-

ренная временем поговорка:

Если ты такой умный, почему ты такой бедный!

Если бы Вы только знали, как крутили пальцем у виска все, кто меня знал: Какие должники, откуда у них деньги – говорили мне! Мама уговаривала меня не бросать службу государева, так как я зарабатываю себе стаж, пенсию и прочие социальные льготы. К тому же она не понимала, зачем я пытаюсь связаться с «неудачниками по жизни».

Да, маму я уважаю. К друзьям я тоже прислушиваюсь, ценю их мнение. Но эти люди не добились успеха именно в помощи должникам. А у меня в руках была система, которая работает.

Скажите, зачем мне их слушать. Я их не послушал. И получил результат: Федеральная юридическая компания, которая работает и не проигрывает своих дел!

Правило простое, до безобразия: слушайте тех людей, кто добился именно в этом деле успеха, и вообще не слушайте тех, кто именно в этом деле ничего не знает!

Запомнили? А теперь постарайтесь применить его в своей жизни...

Правило №2:

Будьте лучшей версией себя

Что это означает? Это означает, что единственным чело-

веком для моего сравнения – это я сам! Многие меня спрашивают, а вот конкуренты... Я сразу отвечаю так:

Стоп! Идите к конкурентам!

Я ничего против не имею конкурентов. Напротив, я всегда уважительно отношусь к своим коллегам. И всегда выступаю за развитие рынка антиколлекторских услуг.

Но единственный человек, с которым я себя сравниваю – это я сам. Какой я был вчера, какой я сегодня (лучше или хуже) и какой я буду завтра. И мне все равно, что делают конкуренты, все равно, что про меня говорят другие.

Поэтому, если конкуренты Вам ближе – идите к ним. Ко мне приходят и добиваются результата те, которые верят в мою систему и выполняют это простое правило.

Правило №3:

Я не оказываю разовые юридические услуги, я строю систему!

Это тоже надо понимать. Если Вам нужно отменить судебный приказ – пожалуйста, в нашей стране очень много адвокатов, которые с удовольствием Вам помогут в решении этого вопроса.

Однако отмена судебного приказа не избавит Вас от долга! После отмены приказа, как правило, следует иск! Иск, против которого надо защищаться.

И что? Опять к адвокату? А он уже Вас не помнит. Опять

тратить время на изучение документов? К сожалению, этого времени может просто не оказаться!

К тому же время уже потеряно, так как на досудебной стадии не были проведены определенные юридические действия. О какой тогда эффективной защите в суде можно вообще говорить?

Поэтому если Вы решили избавиться от кредитов, начать все с чистого листа – стройте свою систему. Данная книга Вам в этом поможет!

Правило 4:

Заостряйте свое внимание не на проблеме,
а на решении

Это правило вытекает из прошлого правила! А это что такое? Тут все просто! Проблема – кредит. То, что Вы не можете исполнять свои обязательства. В этом Ваша проблема!

Значит надо искать пути решения проблемы, не обращая внимание на рост суммы долга, возникшие трудности, неприятности и так далее. Концентрируйтесь на своих действиях, которые будут приносить Вам результат!

И не надо думать о том, сколько Вы должны! Это не решит Вашей проблемы! Напротив, Ваши мысли только усугубляют Ваше положение и у Вас теряется самооценка, мотивация. В результате Вы пускаете все на самотек, чего делать крайне не желательно!

Ну сами подумайте, Вы должны банку 100 000 рублей,

ну накрутит он еще 50 000 рублей, а потом в суде Вы отобьете 70 000 рублей. Где-то больше, где-то меньше – сути не меняет – Вы остаетесь должны. Хоть 10 000, хоть 1 000 – но у Вас есть долг. Так и концентрируйтесь на своих действиях, а не на своем долге.

Ну и последнее правило – правило №5:

Играйте в шахматы и анализируйте

Это правило вытекает и обобщает все предыдущие правила! Оно означает, что необходимо думать и анализировать каждую возникшую ситуацию.

В самом начале развивайте свои фигуры, как в шахматах, НО!!! не стоит игнорировать действия противника, своего оппонента. За его действиями надо следить и анализировать, почему Банк поступил именно так, а не по другому: вдруг Банк уже задумал матовую комбинацию?

Не стоит делать не обдуманных действий! Тем более не стоит и повторять своих действий! Каждое действие должно вытекать из прошлого действия! Все действия взаимосвязаны и несут определенную нагрузку.

В точности также и в шахматах. Нельзя ходить одной и той же фигурой несколько раз. Продумываете свой план и развивайте фигуры.

В нашей работе – работа мозгами – первоочередное дело!

Ну вот – основные правила моей работы. Вам остается их принять и начать строить свою систему. В данной книге я

с удовольствием помогу Вам в этом нелегком вопросе

С кем я не работаю!

Наверное, все-таки стоит непосредственно указать категории лиц, с которыми я не имею никаких партнерских взаимоотношений.

Итак, сюда относятся:

1. Те, кто не хочет платить по кредиту.

Это те Заемщики и Должники, которые просто не хотят дальше исполнять свои обязательства по договору. Вот просто, решили, что больше не хотят, по разным причинам – причем без разницы, каким!

Вроде и средства позволяют, но они просто не хотят.

Такие партнеры мне не нужны. Вы должны понимать, что в самом начале клиент приходит, начинает плакаться, мол так и так – очень тяжелая ситуация. А далее, в процессе сотрудничества выясняется, что у клиента есть бизнес, что он готов заплатить по кредиту по минимуму, ездит на иномарке, имеет несколько домов, недвижимость и так далее.

Я не сужу Вас – это Ваше дело, но с такими людьми я не сотрудничаю.

2. Мошенники

Те люди, которые нарушили уголовный закон. Например, ради получения наживы, предоставили заведомо ложные сведения о месте своей работы, размере заработной платы и так далее... Знаете, как бывает – лишь бы получить

деньги, все готов сделать и все готов подписать и предоставить...

Ложные сведения в момент заключения договора – это преступление. Надо уважать закон, тем более – уголовный. Я не собираюсь вытаскивать Вас, тем более Вы заранее знали, что платить не будете.

3. Представители коллекторских агентств и банкиры

Да, с ними я тоже не сотрудничаю. Я представляю интересы должников. Мы с Вами по разные стороны баррикад.

Я понимаю, что вышеуказанные лица могут купить данную книгу, ведь она выложена в свободном доступе в книжных магазинах. Однако сразу хочу предупредить: В книге расписана методика построения системы. Эта система может выйти для Вас боком, если Вы начнете ее применять в ненужном направлении. Это проверено уже не на одном клиенте.

Все предугадать невозможно, но как только, чувствуется нотка наживы, неосновательного ухода от исполнения обязательств, система переворачивает все с ног на голову. И тогда работает уже совсем иные законы природы!

Помните об этом! И мой Вам совет – лучше не рисковать! Если есть возможность – лучше платите! Не испытывайте судьбу.

Данная книга поможет тем, кто действительно хочет выйти из ямы с минимальными потерями. Потери будут, но они будут минимальные для Вас. Если Вы захотите нажиться –

система перевернется, и Вы получите совсем другим концом палки!

Вы можете на данном этапе не поверить в эти слова, можете посмеяться мне в лицо, но мои слова доказаны практикой. Наверное, на то она и система, чтобы она диктовала нам свои условия, а не мы ей свои.

В любом случае, мое дело Вас предупредить. Ну а там – решать Вам. Со своей стороны я сделал все возможное, чтобы злые и ненавистные люди, «халявщики» не воспользовались этой системой. Решать Вам: предупрежден, значит вооружен

Помните об этом всегда!

Общая часть

Кто такой должник?

Самое интересное, что ответа на данный вопрос не существует. Каждый человек считает по своему, кто такой должник. Предлагаю провести эксперимент:

Возьмите ручку и листок бумаги и прямо сейчас запишите определение – кто такой должник? Ответьте на этот простой вопрос!

Ответили? Великолепно! Теперь подойдите к своим близким друзьям, коллегам по работе, родственникам, соседям и задайте им этот же самый вопрос.

Я Вас уверяю, что Вы получите как минимум три разные точки зрения. Три разных понятий должника! Вы представляете, что это значит в правоприменительной практике?

Однозначно, ни к чему хорошему это не приводит. Люди не знают своего статуса, а посему и не знают тех прав, которыми наделен тот или иной статус, тот или иной субъект гражданских правоотношений.

Что это значит? Это означает только одно, что уровень юридической грамотности в нашей стране пока еще невелик. Люди не знают, кто такой должник, и какими правами он обладает.

Люди не имеют представления о том, что не каждого Заемщика можно назвать должником, а если кого и называли «Должником», то данный субъект обладает таким оружием, что лучше бы кредиторы так его не называли.

Точки зрения нашего населения рознятся еще по той причине, что в настоящее время сам законодатель не дает точного определения данному понятию.

На данный момент существует три определения, которые названы в разных Федеральных законах. В Федеральных Законах, которые имеют равную юридическую силу. Как быть? Кто такой должник? Давайте разбираться!

Отсутствие четкого понятия порождает лишние, никому не нужные, споры, что способствует затягиванию судебных дел и порождает судебную волокиту. Как ни странно, но юристы спорят, когда же наступает статус «Должника» для Заемщика.

ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРАВА

С точки зрения материального права (это гражданский кодекс России) следует, что в силу обязательства одно лицо (**должник**) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться

от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Таким образом, следует, что по договору строительного подряда, Заказчик передал денежные средства строителям (Подрядчику) за возведение нового дома.

Подрядчик не исполнил свои обязательства и не построил дом. Следовательно, Подрядчика уже можно назвать должником!

Должником, согласно, указанного определения можно назвать и Заемщика, который получил денежный займ и регулярно, без просрочек исполняет свои обязательства по договору. Да, такой Заемщик – тоже Должник по материальному праву, ведь он обязан совершить определенное действие в пользу кредитора на основании договора!

Как мы с Вами видим, что определение, данное в ГК РФ, не совсем отражает всей сути правового положения Должника. Мы видим, что Должник – это любое лицо по договору, которое не исполнило свои обязательства.

Однако, практика знает такие случаи, когда кредитор предъявляет иск в судебном порядке и государственный орган – суд – отказывает ему в иске. Такие судебные прецеденты случаются, как по договорам займа (например, оспаривание договора по его безденежности – ст. 812 ГК РФ), так и по другим иным видам договоров (например, по договору подряда, поставки и так далее).

Здесь получается, что до суда – сторону по договору, от-

ветчика можно назвать Должником, а вот после суда – уже нельзя. Как быстро меняется статус! Разве это правильно?

Я считаю, что нет, не правильно. Поэтому назвать лицо «Должником» только на том основании, что он должен провести определенное действие по договору – нельзя. Этого действия мало, необходимо, чтобы такая обязанность с четко выраженными требованиями была утверждена уполномоченными лицами. На мой взгляд, это очевидно!

Мою позицию подтверждает еще и сам Гражданский кодекс, а именно его вторая часть. В ней Гражданский кодекс определяет название стороны.

Так, согласно ст. 819 ГК РФ по кредитному договору определены стороны: Кредитор и Заемщик. По договору займа определены стороны, как Займодавец и Заемщик. По договору подряда, стороны называются Заказчик и Подрядчик.

Таким образом, в общих положениях ГК РФ и называет должником лицо, которое нарушило обязательство, однако в саих обязательствах ГК РФ называет стороны уже по-другому.

ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССА

С точки зрения гражданского процесса и исполнительного производства, следует, что должник – это физическое или юридическое лицо, в отношении которого вынесено судеб-

ное решение, обязывающее совершить определенное действие в пользу другой стороны (кредитора).

Таким образом, гражданский процессуальный закон сделал шаг вперед, и определил условие, при котором можно назвать лицо должником. Это условие – наличие судебного акта, которое вступило в законную силу.

Это большой плюс и огромный шаг вперед. В суде – нет должника! Об этом нам говорит ГПК РФ. Должник появляется только с момента вступления судебного решения в законную силу.

Однако, на мой взгляд, и такой, безусловно, успешный шаг в определении правового положения Должника не соответствует всем требованиям понятия.

Так, согласно данному определению, Должником можно назвать человека, который по решению суда обязан съехать с занимаемой жилой площади по договору найма квартиры.

Ну как такого бедолагу можно назвать должником?

Я уверен, что Должник может быть только по обязательствам с определенным предметом, например, денежное обязательство. С этой позиции, представляется неплохая позиция, описанная в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) Должника».

ДОЛЖНИК, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОЦЕССА БАНКРОТСТВА

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) определяет Должника, как гражданина, в том числе индивидуально-предпринимателя, или юридическое лицо, оказавшиеся неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного настоящим Федеральным законом;

Обратите внимание, закон говорит про предмет исполнения обязательства. Он может составлять:

Денежное обязательство под которым понимается обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному Гражданским кодексом Российской Федерации, бюджетным законодательством Российской Федерации основанию;

Обязанность о выплате выходных пособий и/или оплате труда сотрудников;

Обязанность по уплате обязательных платежей, под которыми понимается оплата налогов, коммунальных платежей и др. платежи.

Однако, очень сильно бросается в глаза тот факт, что «Должник» в процессе банкротства никак не связан со вступившим в законную силу судебным решением.

И в этом и состоит большой минус данного определения.

ВЫВОДЫ

На мой взгляд, в законе в настоящее время нет совершенно определенного понятия правового положения «Должника». Люди путаются, называя того или иного субъекта коммерческой сделки, да и не коммерческой тоже, должником.

Представьте ситуацию. Как-то вечером, Заемщику звонит коллектор. Решения суда по делу пока еще не существует. Коллектор говорит – Вы должник!

Представили? Давайте разберем эту ситуацию с психологической стороны вопроса!

Коллектор понимает под таким словом, как «Должник» один круг прав и обязанностей. Например, коллектор подразумевает только лишь сторону по договору, которая перестала по каким-либо причинам исполнять свои обязательства по договору.

Заемщик же, под словом «Должник», может воспринять совсем иной статус. Например, что в отношении него возбуждено исполнительное производство. При таком статусе, у Должника совсем другие права и обязанности.

В результате зарождается спор, который порождает судеб-

ную волокиту. Коллектор и Должник не могут понять друг друга. Коллектор говорит, оплачивайте, Должник говорит, отсылайте на работу исполнительный лист.

Моя цель: сформировать понятие «Должника» для всеобщего понимания, разъяснить круг прав и обязанностей «Должника», «Заемщика», т.е. определить правовое положение в нашем Обществе и того и другого субъекта гражданских правоотношений..

Тогда, на мой взгляд, в практике будет единое понимание – кто такой «Должник» и кто такой «Заемщик».

Помните, в самом начале главы, я Вас просил прописать определение «Должника». Я думаю, что Вы выполнили это задание – теперь сравните то, что Вы записали с теми определениями, которые представлены в законе.

Я попытаюсь тоже выполнить задание и прописать свое определение понятию «Должника». Итак:

Должник это физическое лицо, в том числе и лицо, зарегистрированное в качестве Индивидуального предпринимателя, а также юридическое лицо, в отношении которого имеется вступившее в законную силу решение уполномоченного государственного органа о выполнении определенной обязанности по денежному обязательству, обязательству по выплате заработной платы или выходного пособия, обязательству по оплате обязательных платежей.

Д.И.Гурьев

Исходя из приведенного определения, я выделю признаки понятия «Должника», которые и позволят участникам долгового рынка идентифицировать лицо, как должника. Эти признаки позволят назвать лицо «Должником».

Они следующие:

1. Физическое лицо, Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо

Таким образом, субъектный состав, который может попасть под определение «Должника» ограничен только этими субъектами.

Согласно ст. 124 ч. 1 ГК РФ следует, что к субъектам правоотношениям можно отнести, помимо указанных лиц, еще и Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации, сельские поселения, муниципальные образования.

Однако такие субъекты под определение «Должника» не подпадают. С этим, думаю, определились: На мой взгляд, должником может называться либо гражданин, либо субъект предпринимательской деятельности (Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо: ООО, ОАО, ПАО, ЗАО, ОАО и так далее).

2. Вступившее в законную силу решение уполномоченного государственного органа.

На мой взгляд, обязательный признак «Должника», как правового понятия. Пока уполномоченный государственный орган не вынесет свое решение об установлении обязанности об оплате, Должника нет!

Так, налоговая инспекция может вынести решение об оплате неустойки...

Так, служба судебных приставов может вынести решение об оплате исполнительного сбора или составить протокол об административном правонарушении и оштрафовать...

Так, Инспекция по труду также может вынести решение и оштрафовать за несвоевременную оплату труда...

Так, суд может вынести решение о взыскании с одного лица в пользу другого лица денежные средства по договору...

Все вышеперечисленное и есть – решение государственного органа.

3. Необходимый признак заключается в том, что решение должно вступить в законную силу!

Ни для кого не секрет, любое решение любого должностного лица – можно обжаловать в судебном порядке. И практика также знает случаи, когда вышестоящая инстанция отменяет решения своих подчиненных – нижестоящих должностных лиц.

Именно поэтому, что решение уполномоченного государственного органа должно наделяться юридической силой или вступить в законную силу.

4. Предмет обязательства, по которому можно назвать сторону «Должником» должен быть обязательно связан с деньгами.

Я сюда включил следующие виды обязательств:

4.1. Это денежные обязательства под которыми понима-

ется обязанность стороны уплатить своему оппоненту определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке (договору);

4.2. Это обязательства по выплате выходных пособий и/или оплате труда своих сотрудников;

4.3. Это обязательства по оплате обязательных платежей. При этом под обязательными платежами понимается платежи в пользу государства, такие как налоги, отчисления в Пенсионный Фонд, Фонд социального страхования, коммунальные платежи за свет, газ, квартплату и др.

После прочтения данной книги, я надеюсь, что Вы начнете внедрять в свою практику данное понятие. Ведь всегда проще разговаривать на одном языке. Кредиторы и должники начнут понимать друг друга, в результате, продуктивность по решению долговых проблем «Должника» увеличиться.

С этого момента, я тоже начинаю называть все своими именами. Понятие «Должник» будет появляться именно в том смысле, в котором определено выше, а если вдруг какой-либо признак будет отсутствовать – тогда будем называть такое лицо – «Заемщик», «Ответчик» и так далее. Договорились?

В самом начале книги я указывал, что если применять эти знания не по назначению с моими целями, то может ударить совсем другим концом. Так вот, в определении понятия должника, наверное, содержится первая зацепка, почему я

так утверждаю.

Поймите, все кредиторы привыкли совсем к другому понятию. Для них все их Заемщики – это Должники. Именно поэтому, если кто-то из кредиторов будет называть Должника по моему определению, его не поймут.

Да, это мелочь! Но из-за мелочей, потом и получается переворот системы. Еще раз предупреждаю, помните о том, что мою систему надо применять в точном соответствии с теми целями, о которых я говорил в самом начале.

Психологическая подготовка должника

Любая система включает в себя не только активные физические действия, но еще и психологический момент.

Человек, который попал в трудную финансовую ситуацию, должен определить для себя – куда ему двигаться дальше. Он должен четко представлять себе к чему он стремится.

Именно так человек может зарядиться мотивацией для совершения каких-либо действий. Просто поймите, если Вы не будете видеть конечную цель, Вы ее никогда не достигнете.

Данная глава посвящена особенностям психологической подготовки. На Должника кричат, угрожают, весь мир поворачивается к нему задом... В таких ситуациях выживать помогает именно Ваша психологическая подготовка: то, о чем Вы думаете, о чем мечтаете. Если мысли у Вас скверные – то и в жизни будет скверно. Если мысли хорошие, то все в жизни наладится.

По крайней мере я в это верю, потому как сам ежедневно сталкиваюсь с этим необъяснимым пока еще наукой явлением. И не только я об этом говорю! Многие ученые и великие люди, в разное время, в разных странах говорили о силе своих мыслей. Вот некоторые из них.

ВЫСКАЗЫВАНИЯ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ В РАЗНОЕ ВРЕМЯ О МАТЕРИАЛЬНОСТИ И МЫСЛЕЙ

Начну я с самой распространенной мысли, которую слышал каждый человек в своей жизни:

«Мысли материальны»

Все слышали данную фразу! Но мало кто придает значение этим словам.

Почему же они материальны? У кого-то может сложиться ответ о том, что мысль совсем не материальна, так как ее нельзя пощупать, понюхать, увидеть и т. д. Мысли у нас в голове, следовательно, материи у них нет.

Но тем ни менее – такая фраза существует! Почему? Все просто, просто люди давно стали замечать, что если Вы о чем-либо думаете или мечтаете, то рано или поздно то, о чем Вы думали, наступает в реальности.

«Подлинным зеркалом нашего образа мыслей является наша жизнь»

Монтень

Данная фраза – одна из моих самых любимых цитат, касающихся системы управления ситуацией. Как мы мыслим, такая у нас и есть жизнь. Как мы мыслим, такие действия мы проводим, такой результат и получаем. Наша жизнь – это

зеркало образа наших мыслей!

Вот истинное значение этого учения выражено буквально в 8 словах. Вот где, действительно, краткость – сестра таланта!

«Чемпионами становятся не в тренажерных залах, чтобы стать чемпионом нужно начинать глубоко изнутри – с желания мечты и четкого представления своего успеха»

Моххамед Али

Тут очень хорошо выражена мысль. Если Вы на определенном этапе начинаете ходить в спорт зал и думаете о карьере спортсмена, то для того, чтобы стать чемпионом – начинать надо не со спортзала.

Начинать надо с определения той точки, ситуации, в которой Вы видите себя чемпионом. Необходимо написать эту точку для себя самого.

Об этом мы поговорим в следующих главах книги, а теперь – следующая цитата:

«За одну ночь нельзя изменить жизнь, но за одну ночь можно изменить свои мысли так, что они навсегда изменят твою жизнь. Уже сегодня Вы должны относиться к себе как к человеку, добившемуся успеха.»

Джим Рон

Очень хорошо поставлено отношение к самому себе. Перестаньте оправдываться, перестаньте чувствовать себя ви-

новатым. Только так, когда Вы сможете заглушить свои некачественные мысли – Вы сможете стать победителем.

И такое вычеркивание плохих мыслей может произойти буквально за одну ночь. Измените отношение к себе, к тому, что происходит вокруг Вас – и Вы увидите, как мир начнет меняться вокруг Вас.

«О чем ты думаешь – тем ты и становишься!»

Брюс Ли

Читая такие слова, становится порой жутковато. После таких слов – аж мурашки по коже!

В действительности, если Вы думаете об аварии – авария наступает, если Вы думаете об успехе своего бизнеса – успех в бизнесе наступает.

Вывод один – думайте только о хорошем! В противном случае: о чем думаете – тем и становитесь!

«Если думаешь о чем-то, что это невозможно, то ты тем самым делаешь это невозможным»

Брюс Ли

Вот еще одна цитата великого мастера боевых искусств.

Если мы говорим о том, что Банк невозможно победить – мы его никогда не победим. Если же мы говорим, что я порву Банк на первом судебном заседании – Вы обязательно добьетесь этого!

Еще раз вывод – думайте правильно!

«Каждый человек – отражение своего

внутреннего мира. Как человек мыслит – такой он и есть в жизни»

Цицерон

Сами понимаете, если Вы постоянно говорите, что без скандала не обходится ни один визит в государственные органы, если Вы думаете, что Вам надоела бюрократическая система – все это происходит с Вами в реальной жизни.

Вы идете в государственный орган, там обязательно случится нелепая ситуация, образуется скандал, спор.

Если же Вы мыслите о том, что на этом можно заработать – Вы начинаете смотреть на ту же ситуацию под другим углом зрения. В результате, за свои походы в государственные органы Вам начинают платить деньги.

У каждого явления есть две стороны медали – выбирайте нужную, и мыслите правильно!

«Будьте внимательны к своим мыслям – они начало поступков»

Лао Цзы

Еще одна цитата, которая доказывает о том, что необходимо быть внимательным к тому, о чем думаешь. Надо правильно думать – чтобы совершать правильные поступки.

Задумайтесь об этом!

«Все дело в мыслях. Мысль – начало всего. И мыслями можно управлять. И потому, главное дело совершенствования: работать над мыслями!»

Если ранее я приводил мысли зарубежных мастеров, то в данной цитате подчеркивается важность мысли известного отечественного писателя.

Очень интересное высказывание, которое говорит нам о том, что если правильно работать над мыслями, то Вы обязательно достигнете того уровня, который у Вас был заложен в мыслях.

И наверное последняя цитата, которая касается нашей с Вами повседневной жизни.

Вспомните, когда Вы начинаете неприятный разговор, и начинаете что-либо предъявлять своему собеседнику. К примеру, Вы ему говорите – зачем Вы брали мою ручку?

А тот в ответ:

Я даже в мыслях этого не допускал!

Вот сами видите, что и в положительных высказываниях, и даже в отрицательных высказываниях, причем в разное время существования – все мы приходим к тому, что мысль первична. Научитесь управлять своими мыслями, и Вы научитесь влиять на ситуацию, управлять людьми, моделировать свое будущее.

Думайте о хорошем. Если Вы думаете о негативных последствиях долга (рост задолженности, арест имущества и так далее) это непременно настанет.

Если Вы концентрируетесь на решении проблемы, при

этом выявляя хорошее и позитивное, это непременно скажется на Вашей проблеме и жизнь наладится.

Ну а теперь – более подробно!

НАША С ВАМИ ТОЧКА «А»

Прежде чем начать, хотелось пару слов сказать вот о чем. Многие Должники могут задать вопрос: – Если сила мыслей такая сильная, почему же не у всех Должников получается выбраться из кредитной ямы и добиться успеха? В чем подвох? В чем проблема?

На самом деле, все очень просто! Большинство Должников просто не знают об этом. Они даже не предполагают о наличии и существовании такой системы. Давайте с Вами вспомним школу. Что-нибудь подобное Вы проходили на уроках физики, математики, русского языка и литературы? Нет, не было такого предмета.

Если мы возьмем техникум, институт – так там тоже нет таких предметов. Нам умышленно не преподают такие предметы. Почему умышленно, потому что у государства должны быть в руках инструменты управления. Эти инструменты не для всех наших граждан, не для общего пользования.

В итоге, эту силу используют лишь единицы, лишь малая часть населения нашей планеты. Природа в этом отношении мудра: с одной стороны она наделила человека мощью, с другой стороны не каждому человеку дала возможность пользо-

ваться этой мощью. В этом и заключается природный баланс проблемы.

Ну а теперь к делу!

Предлагаю взять Вам ручку и листок бумаги для конспектирования идей данной книги. И начинаем!

Первое, с чего мы начнем управлять ситуацией при наступлении кредитной просрочки – мы будем рисовать нашу, так называемую точку «А».

Однажды Платон сказал: «Дайте мне точку опоры и я смогу перевернуть земной шар». Что ж, земной шар еще никто пока не смог перевернуть. Однако, в словах Платона содержится очень мудрая мысль о том, что в любом деле необходима точка опоры.

Точка «А» – это условное обозначение, которое подробным образом описывает Ваше текущее состояние. Это своеобразная точка опоры, та точка, от которой мы с Вами будем отталкиваться.

В точке «А» Вы прописываете то, что Вы в реальности имеете здесь и сейчас. Иными словами сказать, это Ваше нынешнее положение, та точка, которую Вы занимаете здесь и сейчас.

Только Вы знаете, какая у Вас сложилась ситуация по кредиту. Только Вы знаете свою ситуацию на все 100%.

Все остальные знают Ваше положение только с Ваших слов. Кому-то Вы приукрасили, кому-то сказали неправду. Факт в том, что полностью на 100% правду, знаете толь-

ко Вы.

Поэтому эту точку необходимо прописывать только Вам. И здесь Вам никто не сможет помочь: ни родители, ни дети, ни я – никто!

Однако, для того, чтобы Вам легче было представить, что писать в точке «А», я постараюсь осветить важные моменты, которые обязательно надо прописать.

Итак, Ваша точка «А» должна содержать:

1. Сколько у Вас кредитов: номера договоров, даты заключения, процентная ставка по ним;
2. Сумма кредита в общей сложности, сколько взяли, сколько оплатили, какой остаток по договору;
3. Сумма кредита по каждому в отдельности договору: сколько взяли, какой остаток, сколько уже выплатили;
4. Срок, до которого кредит был предоставлен;
5. Наименование банка;
6. Какие неприятности Вы испытываете: Звонки кредиторов, достают родственников, откровенные угрозы и так далее;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.