



КонсультантПлюс

Статья: Когда дебитор не хочет платить
(Клинова К.)
("Финансовая газета", 2020, N 40)

Документ предоставлен **КонсультантПлюс**

www.consultant.ru

Дата сохранения: 17.11.2020

"Финансовая газета", 2020, N 40

КОГДА ДЕБИТОР НЕ ХОЧЕТ ПЛАТИТЬ

До кризиса, вызванного пандемией COVID-19, нередко складывались ситуации, когда дебиторы под разными предлогами не спешили исполнять свои финансовые обязательства. В нынешней же ситуации количество проблемных дебиторов многократно увеличилось. Каждый бизнесмен самостоятельно решает для себя, продолжать ему сотрудничать с неплательщиком или прервать деловые отношения. Но в любом случае, чтобы принимать верные бизнес-решения, противника, как говорится, надо знать в лицо, понимать, врет вам ваш партнер или нет. Предлагаю рассмотреть самые популярные "отмазки" дебитора, пытающегося уйти от исполнения финансовых обязательств, и алгоритм противодействия таким горе-партнерам.

"Бухгалтерия, наверное, забыла оплатить счет.
Сейчас разберемся"

Хвала тем контрагентам, которые честно и в открытую просят отсрочку (рассрочку, дисконта). Однако не все дебиторы такие открытые и честные, и многие начинают придумывать разнообразные пути, для того чтобы оттянуть оплату. Одну из таких "отмазок" мы и привели выше. Вопрос, как реагировать и что делать.

После того как оппонент "уточнил в бухгалтерии", с чем же связана неоплата долга, к кредитору возвращается обратная связь. Бухгалтерия дебитора "ознакомилась с документами", в частности с договором, и установила, что оплата работ (услуг, товара) возможна по факту выставления счета или по факту приемки товаров (работ, услуг) дебитором. В первом случае счет обязательно должен быть в оригинале с синей печатью и подписью уполномоченного лица. Для этого кредитору необходимо осуществить ряд дополнительных действий: направить курьера или заказное письмо с описью. Во втором случае получается, что до того момента пока дебитор не подпишет документы со своей стороны, у него не возникает оснований для оплаты работ (услуг, товаров).

Что делать

1. Предусмотрите в заключаемых договорах условие о том, что обмен всеми документами между сторонами осуществляется посредством электронной почты с указанием адреса электронной почты, причем с обеих сторон. Моментом получения документов контрагентом считается получение направившей стороной уведомления о доставке письма.

2. При наличии у сторон электронной подписи и установленного программного обеспечения можно заключить соглашение об использовании электронного документооборота. В этом случае обмен документами будет осуществляться через сервер удостоверяющего центра.

3. Включить в договор условие о том, что акты выполненных работ (услуг, поставленного товара) должны быть подписаны контрагентом в течение трех дней с момента получения соответствующего акта. В случае неподписания в указанный срок и (или) ненаправления возражения работы (услуги, товар) считаются принятыми без замечаний и подлежат оплате в установленные договором сроки.

"Сейчас испытываем временные финансовые трудности.
Скоро решим. А вы пока потерпите"

В этом случае нужно разбираться, действительно ли у компании временные трудности или это стойкое нежелание исполнять финансовые обязательства. По каким причинам могут возникнуть временные финансовые трудности? В текущих условиях это, конечно, пандемия, но она носит временный характер. А какие еще существуют причины:

- возникновение дорогостоящего ремонта оборудования или иных основных средств производства;
- нереализация сезонных товаров;

- ремонт бизнес-центра (торгового центра) и в связи с этим снижение доходной части кредитора.

При этом дебитор для получения рассрочки (отсрочки) и иных льгот должен предоставить документальное обоснование и подтверждение снижения доходной части.

Что делать

1. Прописать в условиях договора, что предоставление льготных условий сотрудничества возможно только в случае предоставления документального обоснования партнером ухудшения финансовой стороны. В случае отсутствия такого обоснования вопрос о льготных условиях сотрудничества рассмотрению не подлежит.

2. Получить поручительство от собственника или директора дебитора. Только не забудьте хорошо проверить платежеспособность потенциального поручителя.

Условие, озвученное выше, может показаться жестким, однако, как показывает многолетняя практика, лучше сторонам договариваться между собой обо всем в самом начале. При этом если ваш контрагент является небольшой развивающейся компанией, то можно применять и более мягкие меры. Например, осуществить возврат или обмен товара дебитору; выставить счет на сумму выше стоимости товара в заказе.

"Дайте дисконт!"

В данной ситуации можно сделать вывод, что у оппонента есть некоторое количество денежных средств, но их размера не хватает для получения товара (работы, услуги). Кредитор может по своему выбору и желанию:

- предоставить дебитору дисконт;
- предоставить дебитору рассрочку (отсрочку);
- заключить договор поручительства с собственником бизнеса или генеральным директором;
- попросить встречные преференции.

"Отдам, когда появятся деньги"

Для кредитора такая позиция является утопической, потому что не имеет временных границ. В данной ситуации необходимо принимать правильное управленческое решение, в частности обязательно устанавливать временные границы. Одним из вариантов является предоставление дебитором плана выхода из кризиса, который кредитор будет иметь возможность отслеживать. Если контрагент не собирается "кидать" своих партнеров, то предоставление плана выхода из кризиса для него не будет, к примеру, оскорбительным.

"Так у вас встречные неисполненные обязательства
перед нами! Сперва вы платите, потом мы"

В такой ситуации на помощь придут положения [ст. 410](#) ГК РФ.

"Может, простите долг, а мы у вас еще что-нибудь купим"

Сразу стоит задуматься о возможных будущих проблемах с таким контрагентом. Не возникнут ли потом новые долги? Другими словами, стоит ли овчинка выделки.

"Платить не будем, наша компания - банкрот"

Тут остается только подать заявление о включении требований в реестр требований кредиторов должника (если компания и правда находится в процедуре банкротства). Либо иной вариант: попробовать продать долг (если найдутся желающие его купить).

И как итог...

После прочтения у читателя может возникнуть вопрос, как быть, чтобы не попасть в такую ситуацию, как себя обезопасить или хотя бы минимизировать риски невозврата долгов, не пропустить процедуры банкротства оппонентов. Возможно, вам поможет следующий алгоритм, который можно применять как для больших компаний, так и для малых предприятий.

- **Поиск хорошего юриста-договорника.** Все взаимоотношения сторон начинаются с согласования условий договора. Поэтому хороший юрист-договорник - это сокровище. Необязательно брать штатного юриста, особенно если у вас небольшая компания, можно найти специалиста по совместительству, что позволит вам сэкономить деньги и при этом получить юридическую поддержку.

- **Разработка кредитной политики компании.** Это внутренний документ, который регламентирует работу и построение взаимоотношений с контрагентами. В кредитной политике компании могут быть отражены следующие моменты: направление уведомления контрагенту о необходимости произвести оплату до момента наступления срока таковой. В случае превышения кредитного лимита блокируются поставка товара (оказание услуг), направление претензии с требованием оплатить товар (услугу), подача искового заявления. Также в кредитной политике компании могут быть отражены максимальные суммы предоставления отсрочки, необходимое обеспечение обязательств, льготы и преференции постоянным клиентам, заказчикам, которые работают по предоплате, условия списания долга и др.

- **Обучение sales-manager навыкам работы с дебиторами.** Включая основы экономики, права и психологии. Если компания небольшая, то такими навыками, возможно, придется овладеть самому собственнику или другому специалисту.

- **Постоянный анализ и мониторинг контрагентов.** Сейчас есть множество ресурсов (включая специализированные программы), позволяющих с минимальными временными затратами отследить, что происходит в предпринимательской жизни вашего дебитора. Если компания не пользуется специальными программами, то можно использовать отдельные ресурсы, которые могут быть полезны: www.kad.arbitr.ru, www.gsk.ru, www.fssprus.ru, www.fedresurs.ru, www.e-disclosure.ru.

- **Обращение в суд.** При этом не имеет значения, является вашим дебитором коммерческая структура или государственная. Направить заявление в суд и взыскать образовавшийся долг можно как с частной компании, так и с государственной.

- **Исполнение судебного акта.** На данном этапе можно либо самостоятельно исполнить судебный акт, обратившись в службу судебных приставов или непосредственно в банк, где открыт расчетный счет дебитора, либо уступить свое право требования третьему лицу.

- **Направление заявления о признании дебитора несостоятельным (банкротом).**

К. Клинова
Начальник судебного отдела
юридического управления
ГК "Результат"

Подписано в печать

30.10.2020
