

Взыскать нельзя простить

Проблема взыскания долгов существовала всегда. Но в последнее время компании все чаще сталкиваются с тем, что их клиенты не выполняют своих обязательств по оплате. Хорошо, если у контрагента временные финансовые трудности и он погасит свою задолженность позже.

Но может статься, что ваш должник окажется банкротом, а просто взять и отказаться от долга вам не позволит собственная угроза несостоятельности...

Профилактика эффективнее лечения

В октябре АКБ «Инвестторгбанк» и Международный банковский клуб «Аналитика без границ» провели семинар на тему «Методы работы с проблемной задолженностью». В выступлениях и обсуждениях выявились три варианта возможных действий предприятия в случае возникновения проблемных долгов: а) добиваться возврата самостоятельно, б) прибегнуть к услугам коллекторских агентств, в) заключить договор факторинга.

Лейтмотивом встречи стала мысль о том, что лучше не допускать возникновения сомнительных долгов. Возможности в судебном взыскании задолженности ограничены, а последствия невозврата могут быть самые разные: от снижения оборотных средств и неисполнения собственных обязательств перед банками и кредиторами до банкротства бизнеса. Поэтому лучше тщательно подходить к выбору контрагента и следить за размерами дебиторской задолженности.

Директор по развитию Всероссийского проекта по возврату проблемных долгов «Союз заемщиков и вкладчиков России», исполнительный директор Группы компаний «Долговой Эксперт» **Анна Малышева** в своем выступлении перечислила ряд мер, которыми не следует пренебрегать при выборе партнера и в дальнейшей работе с ним (см. схему на стр. 55).

Одна из самых главных — это проверка деловой репутации фирмы. Вести ее можно через знакомых и коллег, по сообщениям СМИ, а можно использовать и Интернет, где есть так называемые черные списки компаний, или поискать информацию на сайте арбитражного суда.

Нелишней будет проверка по линии службы экономической безопасности компании, а по ее итогам (как и по итогам проверки деловой репутации) — формирование досье контрагента. В него должны войти учредительные документы, лицензии, проверка полномочий на подписание договоров и совершение крупных сделок. Ведь порой договор подписывает лицо, которое вообще не имеет никакого отношения к стороне договора, или же вместо подписи на документе стоит непонятная закорючка, и в этом случае

вернуть свои деньги в судебном порядке будет весьма проблематично.

Стоит также классифицировать контрагентов по группам (по сумме задолженности, сроку, значимости контрагента и так далее), провести сверку счетов. Наконец, когда приходит время расчетов, стоит сделать напоминающий звонок за несколько дней до крайнего срока оплаты, и обязательно позвонить, если эти сроки уже прошли.

Но коль скоро долг уже возник, лучше постараться вернуть его мирным путем. Один из участников семинара рассказал, что его компания (N) в затруднительном положении: с одной стороны, клиент (крупное градообразующее предприятие) задолжал им немалую сумму, с другой — компания не хочет портить с ним отношения, т. к. это ключевой клиент и, потеряв его, N может сильно пострадать. В таком случае проще решить проблему полюбовно: предоставить скидку этому клиенту на сумму или часть суммы долга при следующей поставке, продлить срок оплаты, произвести взаимозачет и т. д. Обращение в суд может навсегда испортить отношения с партнером.

Когда вы решите любыми способами вернуть себе причитающееся, определите для себя, как это лучше сделать.

Своими силами

Крупные компании создают целые подразделения по работе с дебиторской задолженностью. Это требует определенных затрат: набор и обучение сотрудников, участие в судебных разбирательствах, услуги юристов.

На досудебном этапе возврата долга сотрудникам компании следует посетить контрагента. Это позволит определить состояние должника (месторасположение, штат, обстановку), личные встречи зачастую эффективней письма. Результативным может быть и звонок «высокого уровня».

Не помогло? Тогда нужно собрать как можно больше информации о контрагенте и найти его слабые точки. На семинаре был описан такой случай: компания А не хотела платить компании В. Тогда В выяснила, что руководитель компании А активно участвует в обществен-

ной деятельности, состоит в бизнес-клубах, позиционирует себя как честного и порядочного бизнесмена и очень дорожит своей репутацией. Этому руководителю было отправлено письмо с предупреждением о том, что если долги его предприятия не будут погашены, то об этих неплатежах станет известно широкому кругу лиц. В результате В оплатила счета.

Когда решить проблему таким способом не удастся, остается только обратиться в суд. В этом случае следует позаботиться о доказательствах. По словам **Георгия Осипова**, представлявшего на семинаре юридическую компанию «Магистр и партнеры», это могут быть любые доказательства того, что вы оказали услугу или отгрузили товар: документы, свидетельские показания, фотографии. Поэтому уже с момента заключения договора лучше собирать и хранить все документы.

ООО «Партнер» (Ростовская область) был взят на ремонт снегоход. По окончании ремонта заказчик отказался оплачивать услугу. Кроме того, заказчик сам подал в суд на ООО за то, что оно незаконно удерживает у себя снегоход. Договора не было, передача осуществлялась только по накладной и письму с просьбой осуществить ремонт. (Это существенная ошибка ООО «Партнер»: договор нужен, даже если вы работаете со своими знакомыми.) Но общество постаралось собрать все документы по затратам на ремонт, нашло свидетеля, который подтвердил, что ремонт производился. Суд встал на сторону ответчика и обязал истца оплатить стоимость ремонта.

Следующий совет Георгия Осипова — позаботиться об обеспечении иска. Одной из таких мер может быть наложение судом ареста на наиболее ликвидные активы должника: рублевые и валютные денежные средства, ценные бумаги, легковой автотранспорт и т. д.

Помимо заявления в суд о взыскании задолженности кредитор может подать заявление о банкротстве своего дебитора. В этом случае нужно постараться, чтобы ваша организация была первой, подавшей такое заявление. Это позволит вам выбирать арбитражного управляющего и получать необходимую информацию о состоянии должника и документацию. Вы сможете отстранить руководство должника от занимаемой должности.

В связи с последними изменениями Закона «О несостоятельности (банкротстве)» на учредителей и руководителя должника может быть возложена суб-

сидиарная ответственность, если банкротство произошло по их вине, а имущества должника недостаточно для удовлетворения обязательств (п. 4 ст. 10 Закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»). Этой возможностью также не стоит пренебрегать.

Помощь специалистов

Для решения проблем с должниками организация может воспользоваться услугами коллекторских агентств. Чаще всего они пытаются заставить должника погасить долг, не доводя дело до суда. Как говорит Анна Мальшева, коллекторы тщательно изучают информацию о должнике, выходят на первых лиц. В ее практике был такой случай: компания не хотела платить поставщику, и сотрудник коллекторской фирмы связался с учредителями фирмы-должника. Выяснилось, что платить отказывался руководитель должника, а собственники не были в курсе ситуации. Когда они узнали о неплатежах, долг был погашен.

Кроме того, услуги коллекторов позволяют сэкономить на юристах в том случае, когда судебные тяжбы неизбежны. А можно и просто продать задолженность коллекторскому агентству. Правда, это существенно снижает стоимость долга, да и сами коллекторы покупают не всякие долги, а как правило, «пакетные» — однотипные и больших размеров (такие, например, как оплата сотовой связи, Интернета).

Но и стоять эти услуги будут недешево. Цена зависит от вида долга (пакетный или единичный), суммы долга, срока просрочки, документального оформления сделки, по которой просрочена оплата. Стоимость услуги по возврату небольших долгов (до 500 000 руб.) может достигать до 50 процентов от суммы долга, а более крупные долги могут стоить компании 10 процентов от задолженности.

Еще один способ отделаться от проблем с возникшей дебиторской задолженностью — факторинг. Это комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. Факторинговая компания предоставляет ресурсы — кадровые (управление дебиторской задолженностью), денежные (факторинговое финансирование), информационные (IT-обеспечение).

Главное — правильно выбрать фактора. Условия договора факторинга могут быть самые разные. Отличаются они по срокам, комиссии за предоставление услуг, количеству задолженностей, передаваемых на обслуживание.

Факторинг может быть с регрессом (предусматривает ответственность поставщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение дебитором требования, являющегося предметом договора факторинга) или без. Преимущества факторинга заключаются в том, что компания не замораживает свои средства в дебиторской задолженности. Размер финансирования будет составлять около 90 процентов от суммы задолженности.

Какой из вариантов больше всего подходит вашей фирме — решать вам. Но лучше и дешевле предотвращать появление долгов, а не бороться с ними. ■

Наталья Русскова

Профилактика долгов

