



Источник изображения: Midjourney
The image source: Midjourney

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПОЧЕМУ ЗАКАЗЧИКИ НЕ ПЛАТЯТ

ЕРЕМЕЕВА МАРИЯ

Специальный корреспондент

АННОТАЦИЯ

Долги имеют свойство превращаться в неизменную часть бизнеса или появляться оттуда, откуда их не ждали. Неплательщиком вдруг становится давний добросовестный партнер. Он ведет себя так не потому, что совесть потерял, а потому что его зажал в тиски другой неплательщик.

Цепочка участников возникшей дебиторской задолженности бывает длинной. В ней встречаются и звучные имена компаний-монополистов. Сотрудничество с ними не гарантирует, что с платежами будет все гладко.

В этой статье редакция журнала «Геоинфо» собрала истории о том, как и почему возникали долги, что делали подрядчики, чтобы поставить на место заказчиков. Эксперты также рассказали, как вести себя в двойной роли, когда тебе должны и ты должен, и как обелить себя, если тебя считают злостным неплательщиком.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

дебиторская задолженность; неплатежи; компании-монополисты; банкротство; затягивание спора; задержки в оплате; суд; поддержка юриста; грамотный договор; залог; надежный партнер.

RECEIVABLES: WHY CUSTOMERS DO NOT PAY

EREMEYEVA MARIYA
Special Correspondent

ABSTRACT

Debts tend to become a permanent part of the business or appear from where they were not expected. A long-time conscientious partner suddenly becomes a defaulter. He behaves this way not because he has lost his conscience, but because he has been in the clutches of another defaulter.

The chain of participants in the resulting receivables can be long. It also contains sonorous names of monopoly companies. Cooperation with them does not guarantee that everything will be smooth with payments.

In this article, the editorial staff of the "Geoinfo" journal has collected some stories about how and why debts arose, and what contractors did to bring customers to their proper levels. Some experts also have told how to behave in a dual role when somebody owes you and you owe somebody, and how to restore your reputation if you are considered a persistent non-payer.

KEYWORDS:

receivables; non-payments; monopoly companies; bankruptcy; wrangle prolongation; delays in payment; court; lawyer's support; competent contract; pledge; reliable partner.

Как крупные заказчики «топят» малый бизнес ▶

ООО «КИИС» из Сургута никак не может получить деньги от структуры «Газпрома». В марте состоится третье судебное заседание. Монополист не только не заплатил по двум контрактам, но еще и требует доказательства того что исполнитель что-то делал.

«Восстанавливаем картину сотрудничества с нуля. Будем прикладывать к делу фотографии, договоры, переписку – бумажную и по электронной почте. Даже если мы и выиграем, все равно потеряем в деньгах, ведь затраты двухгодичной давности – совсем не те суммы, что сейчас», – рассказала генеральный директор ООО «КИИС» Олеся Бородина.

Из-за неплатежей в компании упали оборотные средства. Приходится нести новые расходы и нанимать юристов. По мнению собеседницы, маленьким компаниям иногда невыгодно работать с монополистами.

Нередко отчет сдается одному сотруднику компании-заказчика, он выставляет замечания. Исполнитель исправляет их и снова сдает отчет. Его просматривает другой сотрудник, через месяц добавляет еще какие-то замечания. И закрытие объекта может растягиваться на срок до полугода.

Подписание актов выполненных работ тоже еще ничего не значит. По договору оплата может быть проведена через 30, 45 и 90 дней – таковы условия у монополистов. Сроки проходят, а счета

все равно не оплачены, и сотрудник заказчика объясняет: «Да, мы с вами отработали свою часть, но у нас еще есть проектировщики и строители, подождем, когда они сделают свою часть». Потом этот человек увольняется, новый ничего не знает, и ему приходится доказывать, что работа была выполнена.

Генеральный директор ООО «Инженерная геология и геотехника» Александр Гаврилов из Москвы подтвердил, что долги в строительстве бывают связаны с масштабными проектами и крупными заказчиками. В их числе, например, нереализованный проект высокоскоростной железной дороги Москва – Казань и реализованный проект М-12. Участие в них закончилось для многих изыскательских компаний дебиторскими задолженностями и даже банкротством.

Руководитель «Агентства правовой и бухгалтерской помощи» Мария Головина из Ростовской области довела дело по «дебиторке» до победного конца. Суд обязал должника отдать деньги ее клиенту. «Мы выиграли дело, но заказчик решил обанкротиться, и мы никак не можем получить деньги», – прокомментировала она.

Почему дотягивают дело до суда и расплачиваются в последний момент ▶

Директор ООО «ЗВ Групп» Дмитрий Ларин из Ростова-на-Дону имеет разнообразный опыт сотрудничества с компаниями-монополистами. «В прошлом

году мы хорошо поработали с газпромской «дочкой». А вот с одним из подрядчиков группы «Синара» – совсем другая история» – рассказал он.

Под брендом «Синара» объединены несколько предприятий, которые занимаются развитием электротранспорта и строительством трамвайных путей в разных городах. Подрядчик, начинавший реализацию проекта по созданию трамвайных путей в Ростове-на-Дону, привлек ООО «ЗВ Групп» в качестве субподрядчика для обеспечения геодезической деятельности. Определенный объем работ был выполнен, акты по ним подписаны, но деньги не поступили, потому что якобы подрядчик поссорился с «Синарой» и разорвал контракт. Теперь субподрядчик направил подрядчику досудебную претензию, но до суда дело пока не дошло.

Затягивание спора до суда и оплата счетов в последний момент, по словам экспертов, – распространенная практика. «Выгода такого сценария – в максимальной отсрочке платежей. Необходимость отсрочки может быть вызвана различными причинами: задержками в оплате работ сверху, использованием денежных средств в других проектах, в качестве депозитов и вкладов», – высказал свою гипотезу Александр Гаврилов.

С ним согласна руководитель производства ООО «Центр инженерных изысканий Артема Кияева» Алена Чуботина из Краснодара: «Судебное разбирательство может дать проектиров-

щику дополнительное время на поиск денежных средств. Искусственное затягивание оплаты всегда очевидно опытным изыскателям».

«В процессе досудебных переговоров стороны могут заключить мировое соглашение и тем самым увеличить себе время на то, чтобы рассчитаться, – уточнила Мария Головина. – Мировое соглашение сторон позволяет избежать судебных расходов. Должник, например, соглашается оплатить счета с условием, что судебные расходы останутся на плечах пострадавшей стороны».

Дмитрий Ларин отметил, что потянуть время можно и после заседания суда – ведь еще есть несколько недель на ожидание исполнительного листа, на подачу апелляции. «Нам приходилось быть и в роли заказчика, который вовремя не оплатил счета, и в роли подрядчика. Судимся мы только с теми, с кем не удается по-хорошему договориться. Если мы кому-то задерживали оплату, так не по злему умыслу, а в силу стечения обстоятельств», – уточнил Ларин.

Эксперты подчеркнули, что в финансовых спорах нужно думать не только о краткосрочной цели (оплате счетов), но и долгосрочной: будете ли вы в дальнейшем работать с этой фирмой, можно ли ее простить или не стоит, потому что она неисправима.

Почему проектировщики не платят изыскателям ▶

Как рассказала технический директор ООО «Центр инженерных изысканий Артема Кияева» Наталия Веремчук, проектировщик может стать должником изыскателя, если он не умеет отстаивать проектные решения в экспертизе. Некоторые банкротятся (вынужденно или целенаправленно), чтобы снять с себя финансовые обязательства. Обращение в суд не гарантирует, что деньги поступят на счет.

Иногда дебиторская задолженность возникает из-за того, что у проектировщика появились новые данные о состоянии геологической среды, наличии опасных процессов, или стало известно об административных преградах. Все это приводит к существенному удорожанию проекта либо к сдвигу сроков – и проект может стать нерентабельным.

Иногда жертвой обстоятельств становится партнер, который всегда платил вовремя. По наблюдениям Александра Гаврилова, на ситуацию могут влиять условия проекта и другие компании, участвующие в данном проекте.

Дмитрий Ларин рассказал, что его компания ООО «ЗВ Групп» – многопрофильная. Она выполняет изыскательские, проектные и строительные работы. Ей приходилось сталкиваться с неплатежами и некачественными заданиями во всех этих направлениях. Бывают неверные документы даже после прохождения экспертизы.

Однажды в ООО «ЗВ Групп» получили задание на расчистку русла реки с недостаточными исходными данными по грунтам и технике. Пришлось нести дополнительные расходы, чтобы выполнить госконтракт. По мнению Ларина, иногда мудрее принять подобные обстоятельства, чем требовать компенсацию от заказчика.

В другом случае эта компания добровольно выплатила неустойку одной из структур «Росатома». В проекте, по его словам, оказались перепутаны этапы работ. Внести изменения в документ было нельзя, потому что он прошел экспертизу. Поскольку работы выполнялись правильно, но не соответствовали срокам по проекту, заказчик выставил исполнителю неустойку, в возникновении причины которой сам же был виноват.

Региональные структуры «Роснефти», по словам изыскателей, якобы тоже часто не платят за проектирование и изыскания вовремя под предлогом: «Вы же понимаете, я-то тут причем, там, наверху все решается».

Что делают исполнители, которым не платят ▶

Если одних предпринимателей «дебиторка» разоряет, то других она закаляет. В итоге исполнители делят заказчиков на три категории: надежные, с оговорками, из стоп-листа. Все эти плательщики и неплательщики – учителя подрядчиков, и чем изворотистей неплательщик, тем профессиональнее становится получатель денег.

Чтобы оградить себя от неплатежей, нужно проверить контрагента. Если он ведет много проектов и с ним судятся подрядчики, то это повод не начинать с ним сотрудничество, считает руководитель финансово-экономической службы ООО «Центр инженерных изысканий Артема Кияева» Лариса Манакова.

«Мы стремимся глубоко погружаться в проект до подписания договора. Наша служба планирования ведет проработку десятков возможных сценариев, что в результате позволяет сформировать у заказчика правильные ожидания, которые мы точно сможем удовлетворить», –

уточнил основатель упомянутой выше компании Артём Кияев.

Начальник юридической службы этого же предприятия Майя Магда добавила, что ситуации бывают разные. Все зависит от причины, планов и доверия. Их компания стремится работать открыто, и это повышает шансы на своевременную оплату оказанной услуги точно в срок. Большинство ее заказчиков легко авансируют изыскания в полном объеме.

Акцент на открытость сделал и генеральный директор ООО «Инженерная геология и геотехника» Александр Гаврилов: «Мы до последнего пытаемся вести переговоры. Если обратной связи нет, подаем в суд».

Руководитель «Агентства правовой и бухгалтерской помощи» Мария Головина предложила следующую схему. При заключении договора на строительный подряд вписать в него, что в случае простоя заказчик оплачивает, например, человеко-смену за каждый день простоя и платит неустойку за каждый день простоя. При наступлении соответствующего события надо тут же составить акт простоя, выставить счет и сразу же отправить претензию заказчику. «Можно также указать в договоре, что поручителем является третье лицо, и начинать взыскание с него. Самый действенный способ – обеспечение договора залогом», – конкретизировала Головина.

Отвечая на вопрос, как обелить себя, если вы много раз были неплательщиком, эксперты сошлись на том, что лучше всего закрыть старое юрлицо с плохой репутацией и открыть новое. Но стать «заказчиком с безупречной репутацией» вряд ли получится, потому что сейчас вся информация о судебных делах и исполнительных производствах попадает в интернет и никуда не исчезает. Всегда можно совершить проверку контрагента, что сделать несложно. Однако часть вопросов это снимет.

Выводы ▶

Каждой компании, занимается ли она изысканиями, проектирует ли или строит, хочется иметь надежных партнеров, заказчиков и исполнителей, поставщиков и покупателей. По разным причинам это может получаться или нет.

Есть компании, которые не знают, что такое дебиторская задолженность, но больше таких, которые из-за нее теряют часть прибыли. Обезопасить себя от неприятностей реально, если проверять новых контрагентов, помнить, что давний

добросовестный плательщик может повести себя непредсказуемо, а богатая компания-монополист – не гарантия своевременных платежей. Неплательщики иногда бывают сами виноваты, а иногда становятся жертвой обстоятельств.

Участникам рынка полезно изучать опыт других предпринимателей, каждый раз заручаться поддержкой юриста, который составит грамотный договор и не пропустит ситуацию, если она начнет развиваться по нежелательному сценарию.

Чтобы начать жизнь с чистого листа, эксперты советуют учитывать прошлый опыт, продумать новый бизнес-маршрут, обозначить на нем сложные зоны и рычаги влияния и научиться заключать безопасные сделки. 



Telegram-канал журнала

Независимый электронный журнал **ГеоИнфо**

- Новости
- Статьи
- Обсуждения

<https://t.me/geoinfonews>