



ВЗЫСКАТЬ НЕЛЬЗЯ, ВЗЫСКАТЬ, НЕЛЬЗЯ ПРОСТИТЬ ДОЛГ! ПРОСТИТЬ ДОЛГ!

Проблем, с которыми сталкиваются предприятия дорожного комплекса, немало. Они связаны с вопросами ценообразования, недостаточным финансированием и многим другим. Одна очень распространенная проблема, по сути ставшая неизбежным и привычным элементом в отношениях контрагентов, – дебиторская задолженность, явление, распространенное в предпринимательской деятельности. Однако в дорожной отрасли данное явление имеет свою специфику.

Долги могут не вызывать беспокойства у кредиторов, пока сроки неуплаты задолженности не столь длительны, – тем более, что для дорожного строительства характерны именно длительные сроки взаимодействия контрагентов при выполнении контракта. Беспокойство начинается тогда, когда должник не просто задерживает платежи, а выходит за пределы как договорных, так и всех разумных сроков, зачастую начиная избегать контактов с кредитором. К этому времени размер долга может достигнуть достаточно больших сумм.

Хочется отметить, что довольно часто встречается ситуация, когда действия самого кредитора затягивают решение проблемы дебиторской задолженности.

Когда спрашиваешь руководителя организации, в чем причина столь длительной терпимости к должнику, как правило, называются следующие обстоятельства:

- не хотелось портить отношения с должником. Причины такого желания – это наличие длительных договорных отношений, причем порой с очень положительными впечатлениями и выгодой. Кроме этого, присутствует желание сохранить отношения с должником в

будущем, особенно если присутствуют перспективы «очень денежных» контрактов;

- до сих пор большую роль играет элементарно **пассивная позиция руководства дебитора**, надеющегося на то, что проблема решится сама собой. Этому особенно способствует такой фактор, когда контракт получен благодаря определенным договоренностям собственников предприятия-кредитора с руководством или владельцами организации-должника. В этом случае менеджеры кредитора зачастую вообще самоустраиваются от контроля за ситуацией.

И в первом, и во втором случаях велика опасность превращения просто текущей задолженности в безнадежный к взысканию долг.

Традиционный путь взыскания задолженности – это обращение в суд, получение в последующем исполнительного документа и возбуждение исполнительного производства.

Но обращение к судебным приставам очень часто не приводит к решению вопроса возврата долга. Это является следствием как ограничения законом

полномочий судебных приставов-исполнителей, так и формального подхода пристава-исполнителя к работе, отсутствия инициативы с его стороны. Так, например, пользуясь, как уже говорилось выше, отсутствием активности кредитора в вопросе взыскания задолженности, а также длительностью судебных процедур (при желании срок рассмотрения судебного дела можно растянуть на целый год), должник может скрыть свое имущество, вывести активы из-под удара. **Золотое правило бизнеса гласит: полученная сегодня сумма больше той же, полученной завтра.** Для должников это означает, что, заплатив завтра, можно сэкономить.

В этом случае при попытке взыскания долга обычным способом, через судебных приставов, шансов у кредитора практически нет. На запросы судебного пристава или из регистрирующих органов будут возвращаться ответы об отсутствии у должника какого-либо зарегистрированного имущества, и о том, что, соответственно, формально взыскать с должника долг не представляется возможным. Вместо возврата долга составляется акт о невозможности взыскания, и кредитор получает постановление об окончании исполнительного производства.

В таком случае можно рекомендовать для взыскания долга **механизм банкротства.**

Во-первых, это эффективно тогда, когда должник просто затягивает с погашением задолженности, придерживаясь золотого правила бизнеса (см. выше). В данном варианте само обращение кредитора в арбитражный суд с заявлением о банкротстве этого должника, скорее всего, вынудит последнего в срочном порядке рассчитаться с долгами. Такое возможно, когда ресурсы позволяют должнику расплатиться, но он максимально отодвигает срок возврата, ссылаясь на финансовые затруднения. Главная опасность для должника при банкротстве – потерять контроль над компанией. При введении внешнего управления или конкурсного производства, при банкротстве, руководитель ор-

ганизации отстраняется от руководства. Полномочия собственника компании, ее участников, акционеров существенно ограничиваются. Разумеется, потеря контроля над активами – ситуация весьма неприятная. Именно поэтому должники часто погашают долги сразу после подачи исков о банкротстве.

Во-вторых, если должник сознательно не собирався рассчитываться с кредиторами, намеренно осуществлял вывод имущества, заключал сделки, с помощью которых имущество переводилось на других собственников, в процессе проведения процедуры банкротства конкурсный управляющий может поставить такие сделки под вопрос. Это обусловлено наличием, в соответствии с действующим законодательством, у внешнего и конкурсного управляющего прав на оспаривание сделок должника. Для кредитора это значит, что сделки, совершенные как должником, так и другими лицами за счет должника, могут быть признаны недействительными. Соответственно, имущество, возвращенное в результате этого, включается в конкурсную массу и будет исполь-

зовано для погашения задолженности перед кредитором. Вот свежий пример из нашей практики: кредитор выиграл суд по взысканию с контрагента – транспортного предприятия более 15 млн рублей. Должник добровольно долг не отдал. На запросы в ГИБДД пришел ответ, что автомобилей на организации нет. После инициирования с нашей помощью процедуры банкротства выяснилось, что пока шли суды и запросы пристава, должник успел продать 18 принадлежащих ему крупнотоннажных грузовиков Volvo и Scania. В настоящее время конкурсным управляющим все сделки по продаже автомобилей оспариваются.

В-третьих, в ходе осуществления процедуры банкротства конкурсный управляющий может инициировать взыскание задолженности третьих лиц уже перед самим должником. Опять же, ситуация нашего клиента. Дорожно-строительная компания выиграла суд у генподрядчика, получив исполнительный лист на 5 млн рублей. По запросу имущества у должника нет, денег нет. Возбудили банкротство, конкурсный управляющий

выясняет, что у местной администрации перед нашим дебитором имеется задолженность почти на 8 млн рублей. Обратились в суд. Сейчас, после апелляционной инстанции, решение суда вступило в силу и денежные средства поступят в общую конкурсную массу.

Банкротство, разумеется, не панацея и подходит не для каждой ситуации. Процедура это длительная и сложная. Применение механизма взыскания безнадежных долгов через банкротство должника требует, прежде всего, анализа конкретной ситуации, комплексного подхода, тщательного планирования, своевременного и грамотного исполнения. При соблюдении этих условий безнадежный долг может оказаться не таким уж и безнадежным. Поэтому руководителю предприятия необходимо подумать, прежде чем поставить свою резолюцию на документы по задолженности контрагента.

В.В. Лашкова,
генеральный директор
ООО «Балтийская Консалтинговая
Группа «Прометей»