

## ТРЕТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА СТАЛКИВАЕТСЯ С ПРОБЛЕМОЙ ОПЛАТЫ СВОЕЙ РАБОТЫ КРУПНЫМИ КОМПАНИЯМИ. НО РЫЧАГОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ТАКИХ КОНТРАГЕНТОВ ПОЧТИ НЕТ.

**В**заимоотношения небольших компаний-подрядчиков с гигантами бизнеса подчас оказываются весьма специфическими. С проблемой взыскания платежей столкнулось, в частности, ООО «Компания «Лайтэл», занимающееся поставками электро- и светотехнического оборудования. Это петербургское микропредприятие, штат которого всего два человека, заключило несколько контрактов с АО «Ленгазспецстрой» (ЛГСС). По словам гендиректора «Лайтэла» Павла Макарихина, мало того что процесс получения денег за работу затянулся, так ещё и пришлось обращаться в суд. «Моя компания работала с ЛГСС 3 года. В ноябре 2019-го перестали платить совсем. Дебиторская просроченная задолженность на тот момент составляла около 10 млн рублей — сумма для малого предприятия существенная», — рассказал «ДП» Павел Макарихин.

В 2020 году «Лайтэл» подал два иска в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. Летом этого года микропредприятие по исполнительному листу получило причитающуюся ему оплату с пенями (около 3 млн рублей). За это время, сетует Павел Макарихин, деньги обесценились, да ещё и потребовались затраты на юристов.

«Ленгазспецстрой», чья выручка, по данным сервиса «КонтурФокус», составила в минувшем году 50,6 млрд рублей, нередко фигурирует в качестве ответчика. Как следует из материалов картотеки арбитражных дел, таких споров в 2020–2021 годах было свыше 200, а в качестве истца компания за этот же период участвовала всего лишь в 16 делах.

В ЛГСС на запрос «ДП» не ответили.

### Не по карману

К слову, о судебных расходах. Во-первых, они могут быть достаточно серьёзными и, соответственно, неподъёмными для малых фирм, во-вторых, полностью их взыскать с ответчиков не всегда удаётся.

«В практике встречается удовлетворение судебных расходов в размере более 1 млн рублей, однако чаще мы всё-таки наблюдаем тенденцию к снижению сумм», — отмечает управляющий партнёр бюро юридических стратегий Legal to Business Светлана Гузь. При этом, по её мнению, в последнее время при рассмотрении вопросов о взыскании судебных расходов суды всё-таки более взвешенно оценивают требуемые суммы, нежели раньше.

Так, в конце сентября Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрел заявление Тюменского завода нефтепромышленного оборудования, спорившего с Северо-Западным таможенным управлением (СЗТУ) и Балтийской таможней. Интересы предприятия в трёх судебных инстанциях представляли юристы «Пепеляев групп», сохранившие заводу свыше 17 млн рублей. Предприятие заплатило юристам 3,6 млн рублей. Но Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти взыскал с СЗТУ и таможни только 188,2 тыс. рублей, посчитав именно такую сумму судебных расходов обоснованной.

### Весомый результат

«Действительно, получить оплату своей работы малому бизнесу с крупными заказчиками без суда бывает непросто. И эта проблема возникла не сегодня, она всегда была актуальной», — говорит Дмитрий Сурчаков, партнёр юрфирмы «Степачков и Сурчаков». Его поддерживает до-

цент кафедры правоведения СЗИУ РАНХиГС Лариса Шварц, ссылаясь на опрос, проведённый Российским союзом промышленников и предпринимателей.

«При определении главных недостатков работы с крупным бизнесом, выступающим в роли заказчика продукции или услуг, 36,5% респондентов среди субъектов малого предпринимательства отметили медленную оплату счетов или непредсказуемые сроки их оплаты. Результат опроса достаточно весомый, чтобы считать проблему незащищённости малого предпринимательства надуманной и неактуальной», — замечает Лариса Шварц.

Эксперты, опрошенные «ДП», частично соглашаются с коллегами. Так, Светлана Гузь считает, что практика затягивания платежей характерна как для крупного, так и для среднего бизнеса.

Если сравнивать количество дел у компаний, сопоставимых с ЛГСС по выручке в отрасли и в регионе, подход «платить только в исполнительном производстве» всё-таки встречается довольно редко, говорят эксперты.

Можно предположить, что похожий ЛГСС политики придерживается, к примеру, ООО «Нефтегаз-комплектмонтаж», зарегистрированное в Московской области, но у которого, однако, есть споры и в Арбитражном суде Петербурга и Ленинградской области. В основном, по мнению экспертов, такая практика уходит в прошлое. Так, петербургское ООО «Стройгазкомплект», заработавшее в 2021 году 6,8 млрд рублей, практически не участвует в судебных спорах.

### Большой малому не брат

Среди причин, которые создают конфронтацию между малым и крупным бизнесом в части оплаты, Дмитрий Сурчаков выделяет следующие. «Небольшие фирмы изначально сильнее заинтересованы в контракте с крупным заказчиком. Хотя, как правило, они понимают: оплату придётся ждать дольше положенного. У «малышей» отсутствуют какие бы то ни было действенные механизмы и рычаги влияния на крупный бизнес», — считает он.

Промышленные гиганты не боятся потерять своего нетерпеливого подрядчика во многом потому, что его место готовы занять 10 новых небольших предприятий. А вот «нелояльность» микропредприятия мо-

жет поставить крест на отношениях с крупным заказчиком. Поэтому, считает Дмитрий Сурчаков, зачастую микрофирмы боятся даже напомнить о себе и отправить своему крупному контрагенту претензию.

По мнению Максима Борисова, управляющего партнёра Imrargo, малый бизнес не готов нести существенные расходы на юридическое сопровождение переговоров и судебные тяжбы.

«Квалификация юристов крупных предприятий обычно высока. Кроме того, зачастую понимание надлежащего исполнения обязательства у крупной компании и её небольшого контрагента разнится. И заказчик не производит оплату не потому, что не хочет, а потому, что усматривает нарушения в действиях поставщика», — поясняет Максим Борисов.

### Анализируй, а то...

Защита малого бизнеса может быть сконцентрирована на анализе заказчика и согласовании условий договора, полагают эксперты.

Допустим, если база «Электронное правосудие» показывает у компании более 100 споров по оплате и при этом в 50–70% случаев она их проигрывает, то это повод отказаться от сотрудничества с таким контрагентом.

По мнению экспертов, договоры, которые предлагает крупный бизнес малому, практически не корректируются с учётом предложений небольших фирм. Однако стоит обращать внимание на предлагаемые условия — авансирование, неустойки за просрочку оплаты в существенном размере, ограничения неустоек, штрафные санкции для подрядчика, превышающие санкции для заказчика.

Ещё эксперты рекомендуют вступать в общественные организации предпринимателей. В ряде случаев они могут предоставить поддержку малому бизнесу во взаимодействии с крупными компаниями.

**ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН, ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ**



## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**АЛЕКСАНДР АБРОСИМОВ**

уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге

**Если оплату подрядчикам задерживают государственные или муниципальные заказчики, следует обратиться к уполномоченному по защите прав предпринимателей либо в прокуратуру или ФАС. За нарушение срока и порядка оплаты товаров (работ, услуг) при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд законом предусмотрена административная ответственность. А вот все спорные вопросы с коммерческими структурами (без госучастия) разрешаются в претензионно-судебном порядке.**

Отмечу, что обращения второй категории не являются предметом работы уполномоченного по защите прав предпринимателей: у меня нет прав вмешиваться в такие споры и занимать в них чью-либо сторону.



**АЛЕКСАНДР АНДРИАНОВ**

академический директор магистерской программы «Корпоративные финансы» ВШМ СПбГУ

**Надо понимать, что если товар поставлен, скажем, 3 года назад, а оплачен будет сейчас, да и то через суд, — это уже совсем другие деньги. Если суммировать данные фактической инфляции за предыдущие 3 года, то мы получим, что покупательная способность сократилась примерно на 25%. Так, в январе 2020 года инфляция составила 2,5% в годовом исчислении, в течение года постепенно росла и дошла почти до 6% к началу 2021-го. В начале следующего года она уже составила почти 9%, а в марте-апреле резко подскочила и превисила 17%.**

Затем произошло постепенное снижение до 14,5% в год. По итогам 2022-го ЦБ прогнозирует инфляцию на уровне 11–13%. В этом году самый большой вклад в её подъём вносят продовольственные товары, рост стоимости которых уже составил около 16%. При этом вклад непродовольственных товаров оценивается на уровне 15%, а сектора услуг — 10%.



**ЕЛЕНА МЕНДЕ**

адвокат Балтийской коллегии адвокатов имени Анатолия Собчака

**Арбитражные суды плохо применяют обеспечительные меры по денежным спорам, хотя это могло бы сподвигнуть предприятия платить вовремя. Традиционная мотивировка отказа — ответчик является крупной компанией, имеет серьёзные цифры бухгалтерского баланса, нет оснований предполагать, что компания не сможет исполнить обязательства в случае удовлетворения иска. И это несмотря на то, что в электронной базе зарегистрировано очень много споров и тенденция неисполнения обязательств прослеживается. Суды не считают просрочку большой проблемой, хотя для малого бизнеса это может быть фатально.**

# Долг платателем не красен