

**Татьяна Проценко,**

адвокат,

управляющий партнер юридической компании «Проценко и Партнеры»

## КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ПОСТАВЩИКАМИ ОБ ОТСРОЧКЕ?

---

**Задержки поставок товаров, просрочки по оплате, банальное «исчезновение» контрагентов — суровые реалии современной экономической жизни. И отнюдь не всегда это вызвано недобросовестностью стороны по договору, не исполнившей свои обязательства. Многие предприниматели не могут сразу оплатить поставщику товары или услуги.**

**А во многих случаях с поставщиком изначально приходится договариваться об отсрочке по внесению платежей, т. е. фактически о получении товара «под реализацию». Предлагаем несколько советов, которые помогут договориться.**

### КАК УГОВОРИТЬ ПОСТАВЩИКА ПРЕДОСТАВИТЬ ОТСРОЧКУ

---

Классический пример: компания «А» получила товар по договору поставки от компании «Б», но оплатить в срок его не может. Причины могут быть разными: контрагент компании «А» не исполнил свои обязательства, недостаточно оборотных средств, упала выручка и др. В целом ситуация такова:

- компания «Б» отказывается предоставить отсрочку, а если уже отгрузила товар, то требует немедленно все оплатить, грозит судами, арестом имущества, банкротством;
- компания «А» держится на плаву, но испытывает временные трудности и просит предоставить отсрочку.

Как уговорить поставщика предоставить отсрочку по уплате и избежать неприятных судебных тяжб и разрыва договорных отношений с контрагентом? Придется приложить массу усилий, использовать весь талант переговорщика и ни в коем случае не занимать в споре агрессивную позицию.

Разберем самые частые доводы поставщика, почему он не может предоставить отсрочку, и подумаем, как ему на них можно возразить.

## ? Почему мы должны предоставлять отсрочку?

На этот вопрос в качестве ответа стоит предоставить детальную информацию об экономической составляющей работы вашей компании.

Договариваясь об отсрочке, ни в коем случае даже не упоминайте о сложностях, неплательщиках, просроченных обязательствах других контрагентов. Это негативные факторы, которые прямо говорят поставщику: «Дашь отсрочку — будешь долго ждать деньги».

Обоснование должно быть исключительно финансовым, главное — убедить поставщика, что ваше предприятие надежное и стабильное.

Упрощенно обоснование необходимости предоставить рассрочку выглядит так:

- Компания может продать поставленной поставщиком продукции на  $n$  руб.
- С учетом оговоренного графика поставок потребуется продукция на  $n$  руб., чтобы не остаться без товара.
- Учитывая нестабильность (сезонность) спроса на эту продукцию, необходим постоянный «страховой» запас на  $n$  рублей.
- Компания предоставляет своим клиентам отсрочку платежа на  $p$  дней.

Таким образом, компании, чтобы погасить все обязательства перед поставщиком, необходимо  $n$  руб., но оборотных средств, которые могут быть выделены на работу с продукцией поставщика, сейчас недостаточно. Следовательно, отсрочка потребуется на такую-то сумму и на столько-то дней/месяцев.

Это очень условная модель, которая применима (или не применима) к тому или иному обязательству, но главная мысль, которая должна быть донесена до поставщика — работать с отсрочкой ему выгоднее, чем отказаться от поставки. По сути ему предлагаются 2 варианта:

**1** Без отсрочки. При этом оборот товара меньше, поставки нерегулярные, у поставщика будет переизбыток товара и (или) нестабильно работающее производство. Зато платим по факту, сразу и полностью.

**2** С отсрочкой, но товар отгружается по графику и в оговоренном объеме. Производство поставщика (или же его контрагенты) работают непрерывно, но возможны задержки оплаты до оговоренного срока.

## ? Какие гарантии, что оплата поступит?

Не стоит юлить и придумывать сложные конструкции. Дайте понять поставщику, что невозможность оплатить поставку прямо сейчас — временная ситуация.

Причины, которые не следует озвучивать:

- Не поступила оплата по другому договору.
- Задержка в перечислении средств.
- Непредвиденные расходы в компании.

Любые проблемы вашей компании будут восприняты в штыки. Лучше акцентируйте внимание на том, что вы тоже предоставляете отсрочку своим партнерам, сами получаете отсроченные платежи и работаете по такой модели с другими контрагентами.

Желательно это подтвердить документально (прогнозом движения финансов в том числе).

Так вы убедите поставщика, что у вас есть источники поступления средств для оплаты поставки.

Также можно договориться о поэтапном внесении платежей — равными частями или на усмотрение поставщика.

Отсрочка по оплате поставки на самом деле штатная ситуация, если только не просрочена оплата по уже заключенному договору. Если поставщик сможет отследить общее финансовое состояние компании и увидит очевидные и ожидаемые в ближайшее время источники финансирования, отсрочка будет согласована.



### Важно

Решать вопрос об отсрочке нужно с сотрудником контрагента, уполномоченным на принятие гибких решений. Часто «выбиванием дебиторки» занимается рядовой сотрудник — менеджер по продажам, торговый представитель и т. д., для которого просрочка по «его» клиенту — это удар по зарплате. Такие сотрудники категорически не готовы идти на компромиссы. Им нужно сейчас, сразу, немедленно. Вопросы об отсрочке лучше решать с руководством.

## «СРОЧНО ЗАПЛАТИТЕ, ИЛИ МЫ ПОДАДИМ В СУД, НИКАКИХ ПОБЛАЖЕК!»

Не всегда получается «выбить» отсрочку, особенно когда товар уже отгружен. Бывают ситуации, когда поставщики настроены очень серьезно, и если отсрочка не предоставлена, а платежа нет, в ход идут прямые угрозы. Юридического характера, разумеется: звонки, официальные претензии, затем судебные меры в отношении должника как крайний способ взыскать деньги при явном и длительном неисполнении обязательства.

Здесь поможет только грамотный юридический подход. Также стоит ссылаться на обстоятельства, которые в ближайшее время помогут исправить ситуацию.

Разъясните, что при взыскании через суд:

- из-за ареста счета будет парализована работа вашей компании;
- испортится ее деловая репутация, как следствие, снизится прибыль;
- судебная процедура займет несколько месяцев;
- у компании есть обстоятельства, которые можно признать форс-мажором и которые юристы будут доказывать в суде, что приведет к еще более длительному разбирательству.

Итогом судебных тяжб, конечно же, станет решение о взыскании долга, но фактически деньги будут получены гораздо позже, если вообще будут получены — судебный процесс может негативно сказаться на общем финансовом состоянии компании.

Здесь главное — убедить поставщика, что мирное решение спора разумнее, и вы готовы его документально оформить, заключив, например, дополнительное соглашение к договору поставки или договор об отсрочке, или представить документы о наличии дебиторской задолженности, погашение которой ожидается в ближайшее время.

## БЕЗ ХАМСТВА

---

Очень опасная и недальновидная политика — получить продукцию, нарушить условия договора и после этого просить отсрочку о выплате.


Среди ряда предпринимателей сложилась ложная уверенность в том, что возможность неисполнения тех или иных обязательств в период пандемии подразумевается сама по себе. Но подобные «льготы» предусмотрены лишь по отдельным правоотношениям (например, арендным), а в остальных любые гражданско-правовые отношения между компаниями и ИП никак не изменились.

Да, Верховный Суд РФ указал на допустимость признания пандемии форс-мажором\*, но даже форс-мажор освобождает лишь от ответственности за неисполненный договор (пени, штрафов), но никак не от исполнения самого обязательства.

Определенную роль сыграл и запрет на банкротство по инициативе кредитора в отношении компаний, ведущих деятельность в сферах, признанных наиболее пострадавшими от эпидемии.

В итоге некоторые предприниматели, которые не могут в срок исполнить обязательства перед поставщиком, вместо диалога сами переходят в наступление. «Сейчас такое время», «Вы ничего нам не сделаете, заплатим, когда сможем!», «Или ждите, или не получите ничего!» — классические «доводы» в агрессивной защите собственной финансовой (пусть и временной) несостоятельности.

Подобный метод ни к чему не приведет: поставщик имеет реальные шансы осложнить жизнь компании, инициировав судебное взыскание долга. Кроме того, такое поведение подрывает репутацию компании и исключает в дальнейшем, например, заключение новых сделок или же привлечение к сопровождению поставок факторинговой организации, тщательно проверяющей деловую репутацию сторон.

Поэтому решаем споры только мирно, на переговорах, юридически правильно оформляя все достигнутые договоренности. 

---

\* Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории Российской Федерации новой коронавирусной инфекции (COVID-19) № 1 (утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 21.04.2020).