

НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМАН

ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ И МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЧАСТНОСТИ С КОНЦА ПРОШЛОГО ГОДА СТАЛ КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕЙ. ОТЧАЯВШИСЬ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ РАСТУЩЕЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДОБАВИЛИ РАБОТЫ РОССИЙСКОЙ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ.

АННА ЗАНИНА

НЕВОЗВРАЩЕНЦЫ Средняя дебиторская задолженность крупнейших металлургических холдингов, по оценке ИК Sovlink Securities, на конец 2008 года превышала \$300 млн, а в отдельных случаях достигала \$2 млрд. Основными должниками металлургической отрасли вследствие кризиса стали автомобильные заводы (ГАЗ, АвтоВАЗ и КамАЗ), строительные организации и ряд компаний из других «металлоемких» отраслей. Определенный процент неплатежей приходится также на долю независимых металлотрейдеров и металлосервисных компаний. С учетом собственных немалых долгов металлургов взыскивание ими дебиторской задолженности с недобросовестных контрагентов приобрело в начале текущего года особую значимость. И если в стабильный период конфликты были редки, то нынешняя ситуация требует решительных действий, поэтому число судебных дел, инициированных металлургическими компаниями, растет. Но жесткость в отношении должника и доведение его до банкротства не всегда приносят желаемый для кредитора результат.

Аналитики и юристы сходятся во мнении, что растущая дебиторская задолженность предприятий является одним из следствий кризиса. «Когда банковская система перестает выполнять функцию рефинансирования основной задолженности предприятий, страдает и процедура кредитования оборота товаров. Необходимость возвращать взятые кредиты оттягивает все свободные денежные ресурсы у производственных и торговых предприятий, блокируя основную деятельность», — объясняет ведущий аналитик Sovlink Securities Николай Осадчий.

Заместитель директора аналитического отдела «Пироглобал Эссет Менеджмент» Евгений Рябков поясняет эту связь на примере: «Предположим, одна компания берет кредит в банке и покупает оборудование. Когда приходит время расплачиваться с банком, она использует часть собственных средств и часть средств, которые перезанимает в другом банке. Так было до кризиса... А сейчас, купив оборудование и заняв для этого денег в банке, компания не может рефинансировать задолженность, потому что другой банк отказывает ей в выдаче кредита». Николай Осадчий добавляет, что больше всего финансовый кризис бьет по посредникам, для которых кредиты служили основным источником пополнения оборотных средств, а это, в свою очередь, приводит к ускоренному сжатию внутреннего спроса в экономике, вследствие чего страдают все участники торговли. «Проблема неплатежей парализовала всю производственную цепочку, и компании оказались зажаты между резким сокращением будущих заказов, отстающими от него темпами снижения производственных расходов (сырье, административные, накладные и хозяйственные расходы) и сокращением спроса из-за нехватки свободных средств у конечных потребителей», — констатирует аналитик Алексей Галанин из «Файненшл Бридж».

ГАМБУРГСКИЙ СЧЕТ Здесь отдельное место занимает проблема сокращения производственных расходов. Нежелание партнеров снижать цены на сырье приводит к нештучным конфликтам. Так, после начала кризиса Магнитогорский металлургический комбинат

ВЗЫСКАНИЕ МЕТАЛЛУРГАМИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНТРАГЕНТОВ ПРИОБРЕЛО В НАЧАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ОСОБУЮ ЗНАЧИМОСТЬ. НО ПРИ НАЛИЧИИ ОБОСНОВАННОЙ ПРАВОВОЙ ПОЗИЦИИ ВОПРОС ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БУДЕТ РЕШЕН ПОЛОЖИТЕЛЬНО



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

(ММК) обратился к угольщикам с просьбой снизить цену на концентрат. «Мечел», чьи поставки обеспечивали около 20% потребностей комбината, отказался это сделать и в ноябре прошлого года подал иск к ММК на 996 млн руб. за неоплаченный уголь. В начале февраля ММК погасил около 200 млн руб., а в середине марта выплатил всю сумму основного долга (около 960 млн руб.), заключив с «Мечелом» мировое соглашение. Но даже после этого в отношениях сторон сохранилась напряженность: «Мечел» не спешил возобновлять поставки ММК до погашения им неустойки в размере около 36 млн руб., а ММК, в свою очередь, обратился в суд с ответным иском к «Мечелу», оспаривая долгосрочный контракт о поставках угля на 2009–2013 годы.

Аналогичный конфликт возник между Evraz Group и Объединенной металлургической компанией (ОМК). 20 апреля ООО «ТК „Евраз Холдинг“» подало в арбитражный суд Москвы иск к ОАО «Чусовской металлургический завод» (ЧМЗ, входит в ОМК) на 160,99 млн руб. Пресс-служба «Евраз» поспешила объяснить, что иску предшествовали пятимесячные переговоры по урегулированию вопроса погашения задолженности за поставленное на ЧМЗ железорудное сырье. Однако договориться стороны не смогли, потому что ОМК настаивала на пересмотре условий действующего договора, которые «не отражают рыночной действительности в отношении цен на сырье и на сегодня выглядят кабальными». Отсутствие договоренности между сторонами вынудило ОМК искать альтернативные источники сырья, а проблема расчетов с «Евраз Холдингом» по уже сделанным поставкам не решена.

«Покупатели не могут покупать товары по тем ценам и в том количестве, о которых они договорились с продавцами до кризиса. Соответственно, стороны либо ищут компромисса, меняя договорные условия, либо покупатели пытаются оспорить в суде ставшие им невыгодными договоры», — комментирует такого рода ситуации партнер юридической фирмы Goltsblat BLP Максим Кульков.

Впрочем, не все сегменты страдают от круговых неплатежей. Например, производители цветных металлов утверждают, что у них проблем с неплатежами нет. «Несмотря на достаточно напряженную ситуацию в отрасли, у нашего завода нет проблем с взысканием долгов. Как ни странно, никто не кивает на кризис. Все партнеры платят исправно, задержки оплаты совсем небольшие. Все решается в текущем, спокойном режиме», — уверяет генеральный директор ОАО «Красцветмет» Игорь Тихов.

СУД ДА ДЕЛО Варианты решения проблемы неплатежей различны. Это может быть как мирное разрешение спора, так и инициирование судебного разбирательства. Адвокат московской коллегии адвокатов «Николаев и партнеры» Павел Ламбров считает, что сейчас эффективность переговоров снизилась из-за того, что всем нужны «живые» деньги. По словам партнера юридической фирмы Lidings Андрея Зеленина шансы на удовлетворение иска о взыскании дебиторской задолженности через суд весьма высоки: «Российская судебная система работает достаточно эффективно, и при наличии обоснованной правовой позиции по делу взыска-

ЗАИСКВИЯНИЙ НЕ БУДЕТ

За ноябрь—декабрь 2008 года в арбитражный суд Москвы поступил 21 иск от ЗАО «ЧТПЗ-Мета» (входит в группу ЧТПЗ) о взыскании задолженности за поставленный металлолом с ООО «Тольяттивтормет» (12,2 млн руб.), ООО «Техносталь» (13 млн руб.), ООО «УМК „Уралмаш“» (3,7 млн руб.), ООО «Металлоинвест+» (15,9 млн руб.), НЛМК (28,7 млн руб.), ООО «Стройторг» (8,2 млн руб.).

В январе ОАО «Лебединский ГОК» (входит в ХК «Металлоинвест») потребовало в арбитражном суде Челябинской области 764,1 млн руб. с ММК за поставку железорудного сырья. ММК, в свою очередь, надеется через суд получить 1,49 млрд руб. от группы ГАЗ. Челябинский металлургический комбинат (входит в группу «Мечел») требует с ГАЗа 74,8 млн руб. Среди других кредиторов ГАЗа, требующих

ние задолженности — достаточно предсказуемый процесс». «Исковое заявление часто служит средством давления на должника», — добавляет управляющий партнер юридической компании «Раппопорт и партнеры» Александр Раппопорт.

По данным арбитражного суда Москвы, в январе—сентябре прошлого года за один день в суд поступало в среднем 250–350 исков, в ноябре — уже 550 исков, в апреле текущего года — 700–800 исков, то есть в два-три раза больше. Только за ноябрь 2008 года подано больше 10 тыс. исковых заявлений. «Такая загруженность судов ведет либо к увеличению срока рассмотрения, либо к снижению качества рассмотрения дел. Последнее — наиболее распространенное явление. Если взглянуть на вывешенные в судах графики рассмотрения дел, можно заметить, что на большинство слушаний у судей уделено не более 15–30 минут, а рассматривают они по 5–12 споров в день», — указывает Максим Кульков.

Кроме того, победа в суде еще не означает того, что должник вернет деньги. Причин может быть несколько: на его счетах денежных средств нет, недвижимость обременена ипотекой, производственное оборудование находится в лизинге. «В прошлом году руководство Высшего арбитражного суда привело данные о том, что в России исполняется около 50% судебных решений. Повысить шансы на реальное взыскание долга можно, например, попросив суд применить меры обеспечения иска (арест денежных средств и иного имущества должника), — советует юрист компании Baker & McKenzie Антон Мальцев. — В тех же случаях, когда должник не имеет ликвидного имущества, необходимо проанализировать, можно ли предъявить требования к иным лицам, которые могут расплатиться за него, например, к поручителям».

ВЗЫСКАТЬ НЕЛЬЗЯ БАНКОТИТЬ В случае неисполнения контрагентом судебного решения в течение трех месяцев, если сумма требований к нему составляет 100 тыс. руб. и выше, кредитор вправе подать заявление о банкротстве должника. Но юристы отмечают, что, как правило, шансы на взыскание долга в ходе банкротства невелики, а процедура это длительная и весьма обременительная для должника с точки зрения материальных и организационных издержек (судебные расходы, вознаграждение конкурсного управляющего, плата за публикации, вознаграждение организатора торгов). По словам Максима Кулькова, сроки получения долга через банкротство должника могут в среднем составлять от одного года до трех лет. «По данным Минэкономики, в процедуре банкротства гасится лишь около 28% долгов банкрота. Часто кредиторы по коммерческим договорам не получают вообще ничего, поэтому обращение в суд с заявлением о банкротстве контрагента целесообразно только как крайняя мера», — добавляет юрист компании Baker & McKenzie Ольга Фролова.

Однако не стоит думать, что только российские суды загружены исками вследствие кризиса. «Например, Bhattia Coal India недавно возбудили процедуру арбитража в Лондоне по расторжению договора, согласно которому Vitol поставляли им уголь по докритическим ценам», — рассказывает Максим Кульков. «Проблема неплатежей сей-

взыскать с него долги через суд, — торговый дом «Эстар» (78,3 млн руб.), «Ижсталь» (76,6 млн руб.), Кировский завод по обработке цветных металлов (49,3 млн руб., иск уже удовлетворен судом). В январе ОАО «Северсталь» обратилось в арбитражный суд Вологодской области с иском к ОАО «Ревякинский металлпрокатный завод» (РВЗ) и ООО «Ревякинский металлпрокатный завод» на 86,3

млн руб. Иск в части 82,75 млн руб. удовлетворен. В марте у «Северстали» возникли претензии к группе ГАЗ — были поданы два иска в арбитражный суд Вологодской области на общую сумму 400 млн руб. По одному из исков на 289,1 млн руб. «Северсталь» погасила часть долга, по остальной части стороны заключили мировое соглашение с графиком погашения до 1 июня.

час особенно актуальна в Европе и США. Однако там существует развитая система страхования ответственности покупателей и акционеров, которая закладывает риск неплатежей в стоимость продукции», — отмечает Николай Осадчий. А в тяжелой ситуации, добавляет аналитик, кредиторы имеют возможность инициировать банкротство и сменить собственника предприятия, не способного расплатиться: уровень выполнения требований закона здесь принципиально иной.

В НЛМК также отмечают, что в мировой практике банкротство является одним из вариантов оздоровления, перехода управления к более эффективному менеджменту, решения проблем кредиторов. Сам комбинат наглядно продемонстрировал свою решимость в борьбе с должниками, подав два иска против автопроизводителей: ОАО ГАЗ на 1,163 млрд руб. и ОАО «КамАЗ» более чем на 135 млн руб. Перед этим председатель совета директоров НЛМК Владимир Лисин публично предложил «банкротить ГАЗ».

ХУДОЙ МИР ЛУЧШЕ И все же, по мнению большинства экспертов, внесудебное мирное урегулирование спора представляется наиболее эффективным. «Оно не дает сторонам возможности окончательно поссориться, забыв о долгих годах партнерства, не портит их репутации, не дает другим партнерам повода усомниться в их надежности и платежеспособности», — приводит доводы в пользу переговоров ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

«Взыскателю необходимо оценить в принципе наличие у должника возможности исполнить свои обязательства. Если такая возможность существует, кредитору следует обсудить сроки и иные условия исполнения обязательства и зафиксировать договоренности в соглашении, которое неплохо подкрепить залогом ликвидного имущества или поручительством финансово состоятельных предприятий», — советует юрист арбитражной практики «Вегас-Лекс» Андрей Бежан, соглашаясь, что внесудебные процедуры урегулирования долга действительно позволяют сохранить отношения с партнером и сэкономить на судебных издержках, размер которых может быть весьма значительным.

В условиях нехватки наличных денег еще одним выходом из ситуации с неплатежами может стать переход на альтернативные системы расчетов между партнерами. «Использование натурального обмена, взаимозачетов и вексельного обращения — это традиционные способы выживания для российских предприятий, которые наиболее широко были распространены в 90-е годы. Отказ от денежных единиц в качестве средства платежа резко повышает издержки оборота, однако позволяет предприятиям пережить период острых проблем у банковской системы», — считает Николай Осадчий.

Выбор способа действий, так или иначе, всегда остается за кредитором. Но взаимосвязь кредиторов и должников (металлургов со строителями, автопроизводителями, угольными компаниями), их зависимость друг от друга говорят о том, что нельзя допускать волны банкротств, иначе просто некому будет потреблять ту продукцию, за которую партнер пока не может заплатить. ■

ООО «Норильскгеология» и ГМК «Норильский никель» обратились в арбитражный суд Москвы с тремя исками к «Черногорской ГРК», требуя вернуть займы на общую сумму в 273,9 млн руб. В марте в арбитражный суд Челябинской области поступило несколько исков к ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод». ММК требует от завода 12,3 млн руб., «Уральская сталь» — 66,9 млн руб.,

ТД «Эстар» — 47,2 млн руб., «Тюменский завод вторичных металлов» — 18,6 млн руб., «Металлургический завод „Петросталь“» (принадлежит ОАО «Кировский завод») — 31,5 млн руб.