

ПРОДАЖА ДОЛГОВ

1. Что такое, продажа дебиторской задолженности?

Продажа дебиторской задолженности – это уступка права требования к должнику (ст. 382, ст. 388 ГК РФ).

Если предприятие не имеет в своей структуре скучающих штатных юристов и не готово делать ставку на привлечённых юристов, в целях возврата долгов, оно может его продать большому количеству желающих заработать на взыскании долгов.

Частные лица также могут продавать свои долги. При этом, могут возникнуть формальные сложности, если продаваемый долг подтверждён только распиской или он сам по себе не велик.

Классика жанра – коллекторы. Однако, как профессиональные игроки рынка, они дорого не заплатят (от 10 % до 30 % от суммы уступаемого долга). Есть категория покупателей – Рейдеры, которые могут купить хороший долг к интересующей их компании, за сумму превышающую сумму долга. Конечно, можно найти дружественные должнику компании, которые и сами могут Вас найти, чтоб таким образом уменьшить долг.

2. Не все долги можно продавать.

Есть ситуации, когда долг продать не возможно. Это случаи, когда в законе или в договоре (из которого возник долг) есть прямой запрет на уступку прав требования по договору (ч. 2 ст. 382 ГК РФ). Закон запрещает уступку прав, неразрывно связанных с личностью кредитора (в частности право на алименты, на возмещение вреда причиненного жизни или здоровью).

3. Сколько стоит долг?

Цена продаваемой дебиторской задолженности зависит от целого ряда факторов.

Первый фактор – наличие реальной возможности получить с должника этот долг. Если должник не имеет в собственности имущества, не имеет больших государственных контрактов на исполнении, или его учредители / акционеры являются номиналами, с которых нечего взять, то долг в лучшем случае можно продать «дерзким» коллекторам, в лучшем случае за 10 %, а в худшем случае под обещание 10 %, на случай положительного, исхода дела.

Второй фактор – сам должник, насколько он может быть интересен конкурентам, рейдерам и т.п. Тут цена может доходить от 50 % до 150 %.

Третий фактор – при положительном первом факторе, размер и качество долга. Тут свободный рынок, цены доходят до 80 %.

4. Правильно оформляем сделку.

При совершении продажи дебиторской задолженности, необходимо подписать сам договор цессии. Если продаваемый долг возник на основании нотариальной сделки или на основании сделки, подлежащей государственной регистрации, то договор цессии должен быть соответственно совершен у нотариуса или пройти государственную регистрацию. При этом, продажа крупных долгов, должна сопровождаться соблюдением обеими сторонами корпоративных согласований.

Очень важный момент - момент перехода права требования к новому кредитору очень желательно установить на период после оплаты 100% цены за уступаемый долг. В противном случае, если покупатель долга (цессионарий) не оплатит за проданное право требования, то он может принять исполнение от должника, а Вам не заплатить, в то время как с него уже взыскивать будет бесполезно.

Обязательно подписать приёма-передаточный акт всех документов, на основании которых возник долг, получив оригиналы соответствующих документов. Бывают случаи частичной уступки, при которой передаются заверенные копии правоустанавливающих и первичных документов.

Направляются уведомления должнику, о состоявшейся продаже долга от старого и нового кредитора. Такие уведомления отправлять нужно только после возникновения момента перехода права требования к нового кредитора (желательно после оплаты цессии).

5. Можно ли оплатить Банковский кредит дебиторской задолженностью?

Что касается оплаты Банковского кредита, дебиторской задолженностью, то это формально не возможно, поскольку не предусмотрено кредитным договором, а банки находятся под суровыми предписаниями ЦБ РФ, существенно их ограничивающими.

Вместе с тем, при сложных процедурах обращения взыскания, возможны вариации с использованием зачётов однородных встречных требований, при продаже банку высоко ликвидной дебиторской задолженности. Это очень сложные конструкции, профессиональных игроков рынка.

6. Нельзя забывать о РИСКАХ!

Основной риск – это оспаривание третьими лицами такой сделки, по различным основаниям. Например, кредиторы покупателя дебиторки, сочтут, что состоялась дружественная продажа, в результате которой денежные средства выведены, преобразовавшись в право требования, которое может быть не скоро реализовано.

Второй риск – право требования могут злоумышленники намеренно развалить. Нельзя продавать спорную дебиторскую задолженность, поскольку новый кредитор может проявить юридическую инфантильность, проиграть судебный спор и взыскать с продавца дебиторской задолженности все убытки. Кроме того, как сказано выше, нельзя продать дебиторскую задолженность, когда это запрещено законом или договором.

Третий риск, продавца дебиторской задолженности, могут отождествить как аффилированное лицо с группой компаний, злостно уклоняющихся от существенных кредитных обязательств Банков. В этом случае, можно получить право требования к себе, став фигурантом банкротной процедуры, приобретя статус субсидиарного должника.