



Союз "Саморегулируемая организация арбитражных управляющих Северо-Запада" г. Иркутск



ЧЕК-ЛИСТ

10 правил

ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГОВ С КОНТРАГЕНТОВ

Как вернуть деньги даже в безнадежных ситуациях



НИКОЛАЕВ
Михаил Владимирович

Председатель Бюро по защите
прав предпринимателей

«Рад знакомству! Меня зовут Михаил Николаев, я арбитражный управляющий. Более 20 лет занимаюсь сопровождением банкротства, защитой активов и взысканием долгов.

Во время кризиса финансовые трудности испытывают все: разоренный пандемией малый и средний бизнес, крупные сети по долгосрочным договорам и даже госзаказчики по строительным подрядам. Это не повод отчаиваться. Деньги можно вернуть: для этого нужно знать, на что «нажать» и какие инструменты использовать.

Мы подготовили полезный чек-лист — 10 правил, которые помогут вернуть деньги даже в безнадежных ситуациях. Надеемся, материал будет полезным для Вас! Если появятся вопросы, мы всегда на связи».



№ 1. Не теряйте времени — это самое ценное, что у вас есть.

Если должник начинает «бегать» от Вас — сразу начинайте «догонять». Многого можно переиграть, но потерянное время вернуть не получится.

Это распространенная ситуация: должник обещает заплатить буквально завтра, затем обещает точно сделать это через месяц, а потом перестает выходить на связь. И все это время кредитор ждет, даже не направляет претензию. С такой «стратегией» взыскания долга шансы получить деньги невелики.

Что сделает должник, пока кредитор терпеливо ждет:

- Сменит реальный менеджмент компании на номиналов.
- Выведет ценные активы и обналичит денежные потоки.
- Подготовится к управляемому банкротству компании и запустит процедуру.

В среднем, для реализации всех вышеописанных действий потребуется до 10 месяцев.

Появилась просрочка — действуйте. Верить устным обещаниям и соглашаться на просьбы « подождать » — прямой путь к тому, что денег Вы не увидите никогда.



№ 2. Как вести переговоры с должниками.

Должник может попросить реструктуризацию долга через предоставление отсрочек, рассрочек и т. д. Возможно, это поможет ему рассчитаться с Вами, и он действительно намерен сделать это. Но соглашаясь на послабления, думайте о страховке на случай дефолта должника.

Есть много нюансов, которые нужно учитывать при переговорах. Делимся двумя ключевыми.

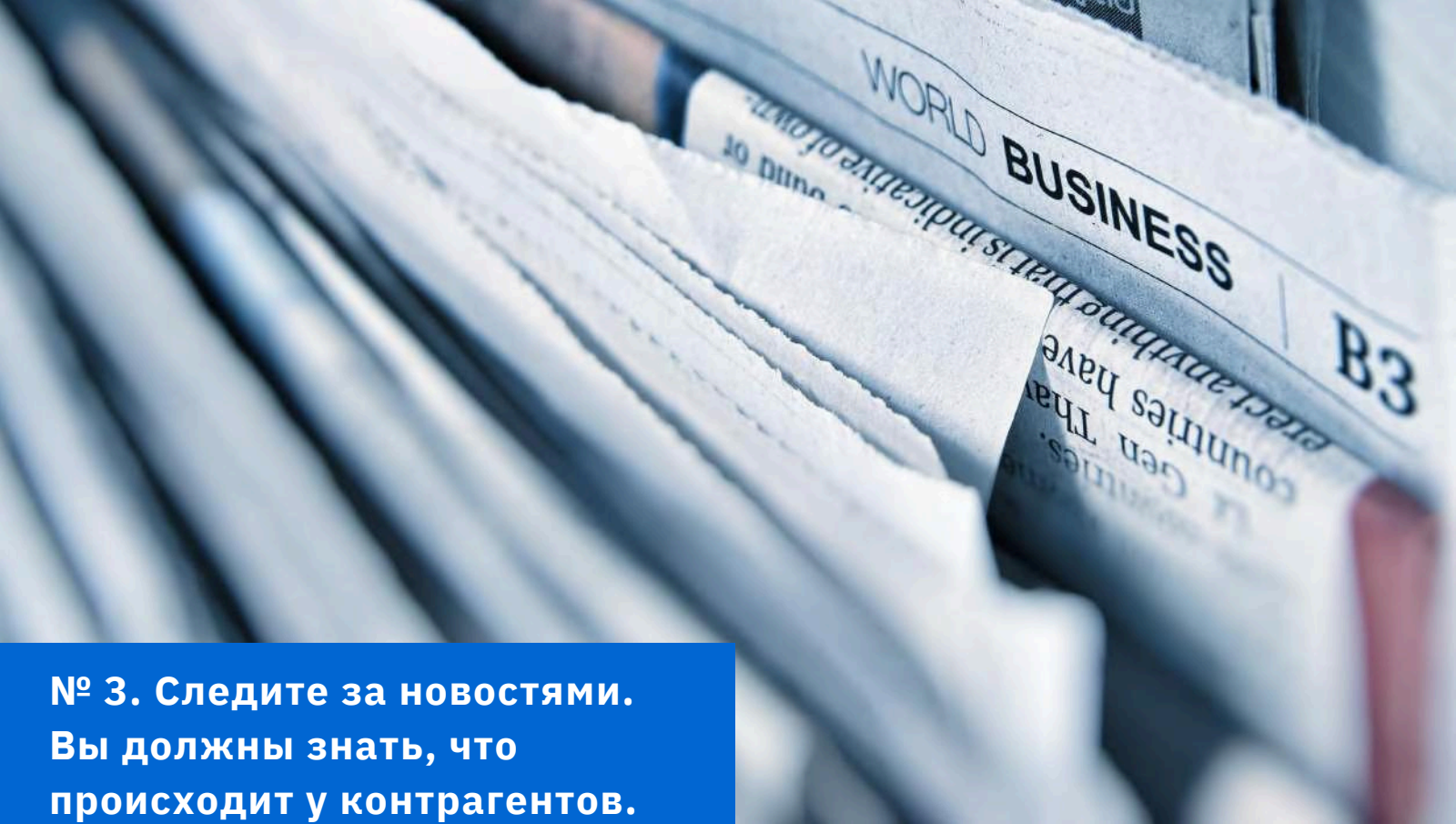
Требуйте залог/поручительство

Что произойдет, если должник не выполнит свои обещания? Всегда нужна гарантия.

Например, если должник — строительная компания, мы настаиваем, чтобы директор выступил поручителем по обязательству вернуть долг. Предварительно выясняем, есть ли у директора личные активы, которые при необходимости можно будет забрать через субсидиарную ответственность. Альтернатива: компания-должник предоставляет в качестве залога недвижимость, транспорт или другие ликвидные активы.

Если это возможно, требуем собственника компании-должника предоставить в качестве залога его долю в бизнесе. Цель — помешать любым попыткам поставить на свое место номинала. Для добросовестного контрагента здесь нет никаких рисков — важно правильно донести до него эту информацию.

Если идете должнику на уступки и предоставляете отсрочки/рассрочки, у Вас всегда должен быть «план Б».



№ 3. Следите за новостями. Вы должны знать, что происходит у контрагентов.

Независимо от размеров бизнеса в Вашей компании должен быть штатный юрист, который:

- готовит договоры так, чтобы у контрагентов было минимум возможностей не заплатить;
- отслеживает происходящее у должников, чтобы не пропустить момент, когда они начнут банкротиться.

Как понять, что должник готовится к банкротству?

- Компания внезапно меняет владельца и директора.

Теоретически это может быть реальная продажа бизнеса. Но чаще это говорит о том, что назначены номиналы, а компанию готовят к дефолту. Попробуйте познакомиться с новым директором, и все станет понятно.

- В ЕГРЮЛ у должника появляются метки о недостоверности сведений об адресе, директоре и т. д.
- Компания меняет «прописку» на другой регион.
- К должнику поданы иски на крупные суммы.
- ФНС заблокировала счета должника.

*Многие проблемы можно предотвратить заранее, если
внимательно следить за тем, что происходит у
должников.*

№ 4. Если должник не собирается платить, добивайтесь ареста имущества. Есть хитрость, которая вам поможет.

Чтобы должник не смог вывести деньги или активы, их нужно арестовать. Но на практике арбитражные суды редко дают возможность воспользоваться этим инструментом.

*9 из 10
заявлений об аресте счетов/активов
отклоняются арбитражными судами*

Но!

В судах общей юрисдикции картина другая — примерно в 50 % случаев суды удовлетворяют требования об аресте.

Что делать?

Переуступаем часть долга на физлицо, которое отправляется в суд общей юрисдикции с требованием об аресте имущества компании-должника. Если заявление удовлетворено, все варианты с выводом денег и активов заблокированы.

Этот же прием мы используем, чтобы сменить суд, в котором будет рассматриваться спор. У должников бывают налажены «доверительные отношения» в судах, которые они просят указать в договоре, — особенно часто сталкиваемся с таким в регионах. Сменив суд, вы рушите связи и уравниваете шансы.

Если суд отказал

Никакого лимита на количество заявлений об аресте нет — можно пробовать снова. У нас было много случаев, когда судьи накладывали арест с нашей 3-4 попытки — у них не хватало терпения бесконечно отклонять заявления.



Добивайтесь ареста активов должника. Иначе он все выведет, и денег Вы так и не увидите.

№ 5. Не тратьте время на судебных приставов. Сразу подавайте на банкротство должника.

Обычно предприниматели, получив исполнительный лист о взыскании долга, отправляют его судебным приставам. Чаще всего это проигрышная стратегия. Если сразу подадите на банкротство должника, шансы вернуть деньги возрастают многократно.

Самый быстрый способ получить долг

Если должник не заплатит, его бизнес будет ликвидирован. Мало кто готов к такому исходу. Как только в интернете появится запись о подаче заявления на банкротство, остальные кредиторы, включая банки, выстроятся в очередь за своими деньгами. Еще это серьезный удар по репутации — мало кто захочет иметь дело с потенциальным банкротом. Поэтому если должник планирует продолжать работу, он заплатит, чтобы как можно скорее удалить запись в интернете о своем предстоящем банкротстве.

Зафиксируйте сроки для оспаривания сделок

Если должник по факту уже и так банкрот, подав заявление, вы фиксируете момент, с которого будет отсчитываться трехлетний срок для оспаривания сделок. Это поможет бороться со схемами по выводу активов.

Дорого?

Многие предприниматели не подают на банкротство должников, потому что не хотят нести связанные с этим расходы: услуги арбитражного управляющего, текущие накладные расходы и т. д. Это решаемая проблема.

Вариант 1

Подаете на банкротство и указываете наугад любого арбитражного управляющего в заявлении. Ждете заседания суда по вводу процедуры банкротства. Должник заплатил — отлично, нет — просто отказываетесь от заявления во время судебного заседания. Судья прекращает дело, никаких расходов не будет.

Вариант 2

На постоянной основе сотрудничайте с командой арбитражных управляющих. Эксперты будут изучать информацию по должникам и оценивать, есть ли шансы получить деньги. Мы оказываем такую услугу клиентам: нас указывают в заявлении на банкротство, мы выясняем, есть ли перспективы взыскать долг — ищем имущество должника. Если собственность есть, запускаем банкротство. Клиент оплачивает нам только накладные расходы, а в качестве гонорара мы получаем часть взысканных денег.

Бывают ситуации, когда от приставов тоже можно получить результат — об этом ниже.

*Если «просудили» долг, не идите к приставам,
сразу подавайте на банкротство должника. При
необходимости от заявления можно будет
отказаться позже.*



№ 6. Не передавайте исполнительный лист в банк — это снижает шансы на возврат долга

Привычный расклад: предприниматель получает исполнительный лист и предъявляет его в банк, в котором у должника открыт счет. В большинстве случаев это не сработает.

- У рядовых сотрудников банка часто складываются доверительные отношения с клиентами. У нас в практике были случаи, когда сотрудники банка предупреждали должника о поступлении исполнительного листа и давали ему возможность быстро «обнулить» счет. Должник просто открывал счет в другом банке и переводил деньги туда.
- У должника может быть десять счетов в одном банке. Как правило, кредиторы не знают, на какой именно счет придут деньги, а предъявить исполнительный лист можно только на один из счетов.

Лучше через пристава

В такой ситуации судебный пристав гораздо эффективнее. Он арестовывает все счета должника, и деньги не «уплывут» мимо. Если должник откроет новый счет, пристав сразу узнает и об этом.

А еще лучше...

Предъявите исполнительный лист приставам и одновременно подавайте на банкротство должника. Пристав арестует счета и имущество, чтобы оно никуда не делось. А вы тем временем принуждаете оппонента к миру через банкротство.

Если решили не действовать через банкротство, работайте через пристава. Просто отнести исполнительный лист в банк — проигрышный вариант.



№ 7. Как понять, что шансов получить долг нет.

Бывают ситуации, когда Вы все сделаете правильно, но денег все равно не получите. Поэтому оцените заранее, есть ли смысл тратить время и ресурсы.

За 20 лет работы мы создали методику оценки перспектив взыскания долга. Это десятки критериев, которые подбираются в зависимости от обстоятельств и профиля должника. Делимся ключевыми из них:

Специфика бизнеса	Наличие материальных активов или крупного денежного оборота.
Длительность работы	Могла ли компания успеть «обрасти» активами или долгосрочной дебиторкой.
Система налогообложения	Мог ли должник применять схемы по уклонению от уплаты налогов — это основание для привлечения собственника/директора к субсидиарной ответственности.
Успешность попыток других кредиторов	Получилось ли у кого-то вернуть свои деньги.

Пример должника, с которого вряд ли можно будет что-то получить:

- Представитель сферы услуг. Например, туристическое агентство.
- Компания создана два года назад.
- Применяет упрощенную систему налогообложения.
- По другим судебным решениям приставы уже искали имущество и ничего не нашли.
- Нет инсайдерской информации о том, куда должник незаконно выводил деньги.

У нас есть отдельная услуга — оценка перспектив взыскания долга. Часто это помогает сэкономить клиентам время, силы и деньги.

Бывают ситуации, когда шансов вернуть долг нет изначально. Оцените перспективы заранее, чтобы не тратить время.



№ 8. Привлечь должника к субсидиарной ответственности — не всегда выход.

Часто слышим от клиентов: «Знаем, что у компании-должника ничего нет, зато много активов есть у ее собственника. Давайте привлечем его к субсидиарке». Расставим точки над «i».

2 из 3

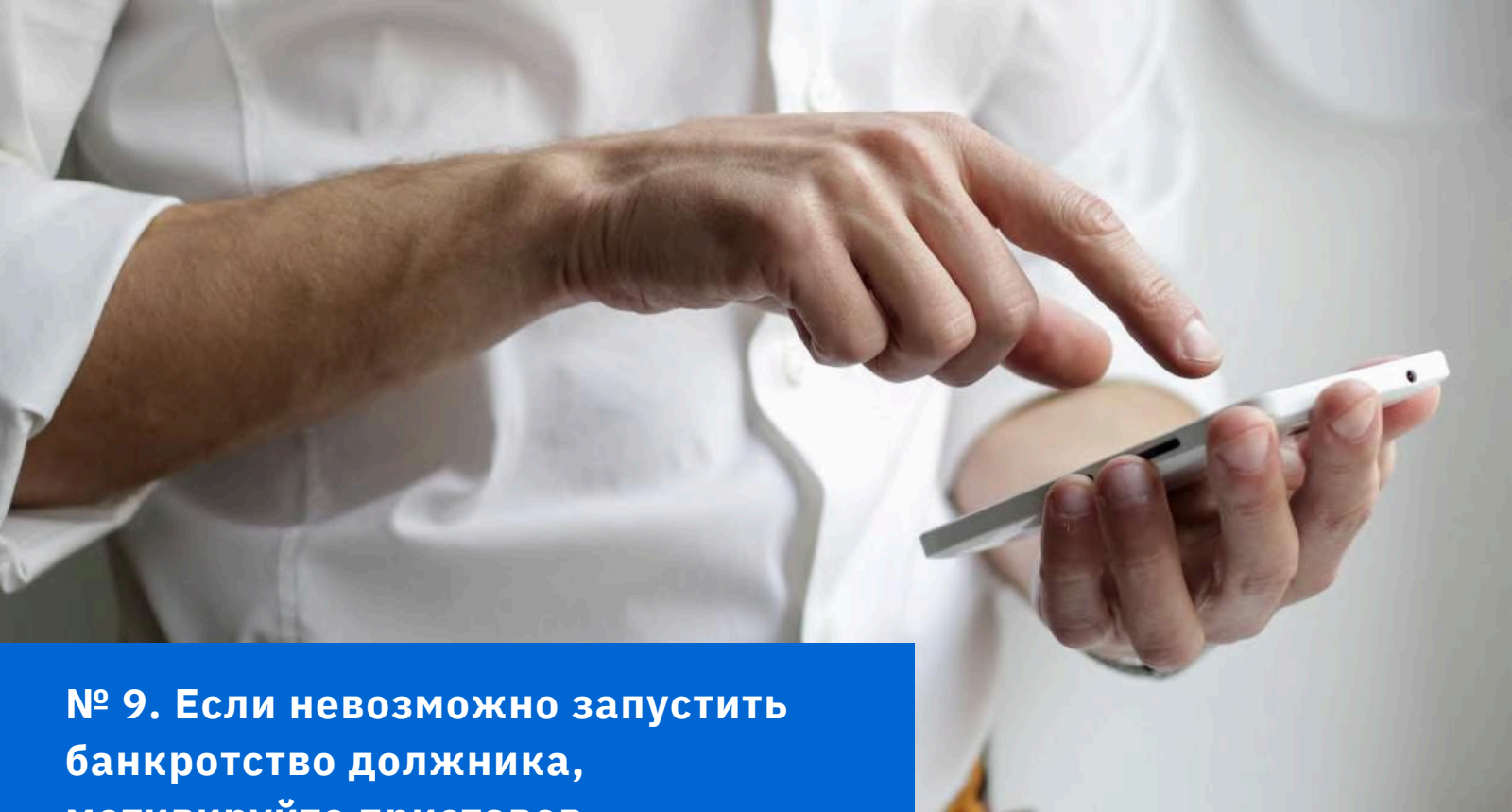
*заявлений о привлечении к
субсидиарной ответственности
отклоняются судами*

Субсидиарка назначается не просто так, а по основаниям, предусмотренным законом. Но самое важное: цель не в том, чтобы получить решение суда о привлечении должника к субсидиарной ответственности, а в том, чтобы получить с него деньги. Это не одно и то же.

Во-первых, даже если все пройдет хорошо, на деньги с реализации личных активов должника будете претендовать не только Вы, но и все остальные кредиторы. Во-вторых, нужно достоверно знать, есть ли активы у должника. Здесь не обойтись информацией из открытых источников — для оценки наличия собственности у человека мы проводим полноценное расследование.

Каждую ситуацию стоит оценивать индивидуально. Если речь о никому не известном учредителе ООО «Ромашка», созданном год назад, — это одно, если о состоятельном человеке, которому принадлежит несколько крупных компаний, — совсем другое.

*Не торопитесь стартовать, если Ваша цель —
привлечь должника к субсидиарке. Сначала узнайте,
какие активы у него есть.*



№ 9. Если невозможно запустить банкротство должника, мотивируйте приставов.

Бывают ситуации, когда запустить банкротство невозможно по закону. Например, если суд постановил взыскать с должника только штрафы/неустойки, упущенную выгоду и т. д. Тогда у судебных приставов нет альтернативы. Обязательно задействуйте все их возможности.

Что можно сделать через судебных приставов?

- Можно полностью заблокировать нормальную работу должника и арестовать все его счета (вплоть до выезда в офис и описи имущества с последующей передачей на реализацию через торги).
- Можно запросить детальное движение денег по всем счетам должника. Это дает раскрыть схемы по уходу от налогов и узнать о дебиторке в пользу должника.
- Можно даже оспаривать сделки с выводом имущества — такая возможность появилась совсем недавно.

Но...

- У одного пристава может быть до 1 000 дел в работе одновременно.
- Высокие временные издержки, так как в ФССП огромная текучка кадров.
- Отсутствие заинтересованности у сотрудников ФССП.

Однако получить результат возможно — инструментов у приставов достаточно.

№ 10. Если кредиторов много – это не значит, что денег вы не получите.

4,6 %
*вероятность получить долг через
процедуру банкротства должника*

Это не повод отчаиваться, просто ваша задача – попасть в эти 4,6 %, и мы всегда готовы с этим помочь. Если кредиторов много, ничего не потеряно.

Чем меньше долг – тем выше шансы

Звучит парадоксально, но это так. Можно быть самым мелким кредитором, но при этом самым активным. Жалуйтесь в суд на арбитражного управляющего, подавайте иски против крупных кредиторов, давите на руководство должника через заявления в МВД и о привлечении к субсидиарке.

В таких случаях у оппонентов часто сдают нервы, и они просто выкупают ваши долги примерно за 50 % от их стоимости. Это гораздо больше, чем ничего.

Чтобы это сработало, нужно хорошо знать, как устроено банкротство и что именно нужно делать. Мы применили такую стратегию в одном из проектов и вынудили оппонентов выкупить долг нашего клиента за 70 % от стоимости.

*Но если кредиторов много, шансы получить деньги все равно есть.
Будьте самым активным из всех кредиторов.*





НИКОЛАЕВ Михаил Владимирович

В нашей команде работают специалисты узкого профиля. Более 20 лет мы помогаем клиентам в процедурах банкротства и в других юридических вопросах.

Наш опыт позволяет выполнять проекты любой сложности. Клиенты — собственники и топ-менеджмент крупного и среднего бизнеса.

ПОДХОД К РАБОТЕ

Экспертиза

Знаем о банкротстве все: одновременно ведем десятки проектов со стороны должников и кредиторов, наши эксперты постоянно мониторят практику.

Пунктуальность

Никогда не срываем сроки, предоставляем обратную связь по всем вопросам.

Подготовка

Изучаем ситуацию клиента вплоть до мельчайших деталей. Именно они часто становятся решающими, когда на кону миллиарды.

Сервис

Не действуем по шаблону, для каждого проекта разрабатываем уникальную стратегию.

Оплата

Работаем по принципу «нет результата — нет оплаты». Согласовываем удобный для клиента график платежей, готовы рассмотреть альтернативные варианты оплаты: ценные бумаги, дебиторская задолженность оппонентов и т. д.



Иркутск, ул. Лызина, д. 28
208-200; 209-111



+7 (3952) 208-200