

**При полном или частичном использовании материалов ссылка на данный документ обязательна**

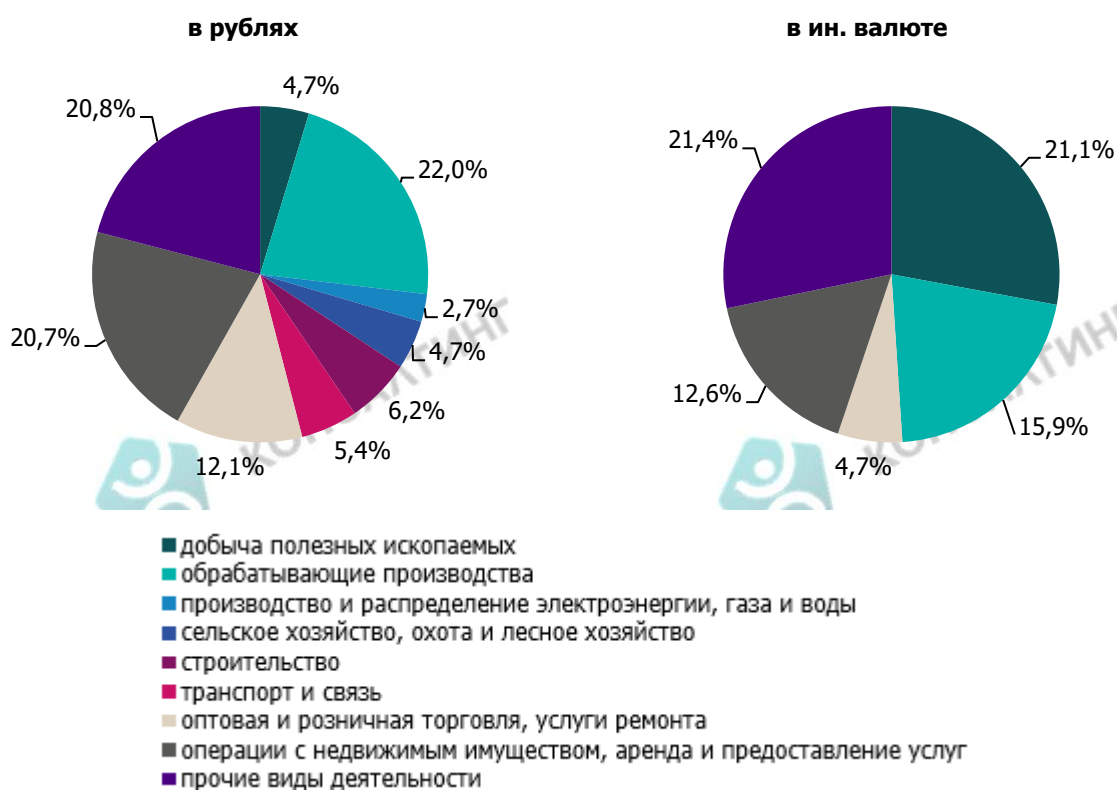
## Рынок просроченной задолженности и цессии в России

Обзор выполнен специалистами ООО «Пачоли Консалтинг» по состоянию на февраль 2024 г.

### Особенности кредитования юридических лиц в России

В России основными потребителями кредитования являются обрабатывающие производства и организации по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (см. Диаграмма 1).

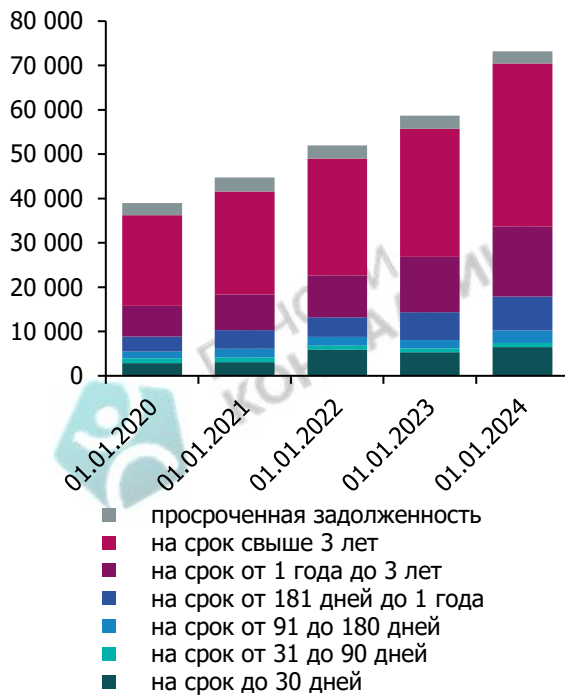
**Диаграмма 1. Структура задолженности по кредитам юр. лиц и ИП по видам экономической деятельности на 01.12.2023 г.**



Источник: Банк России

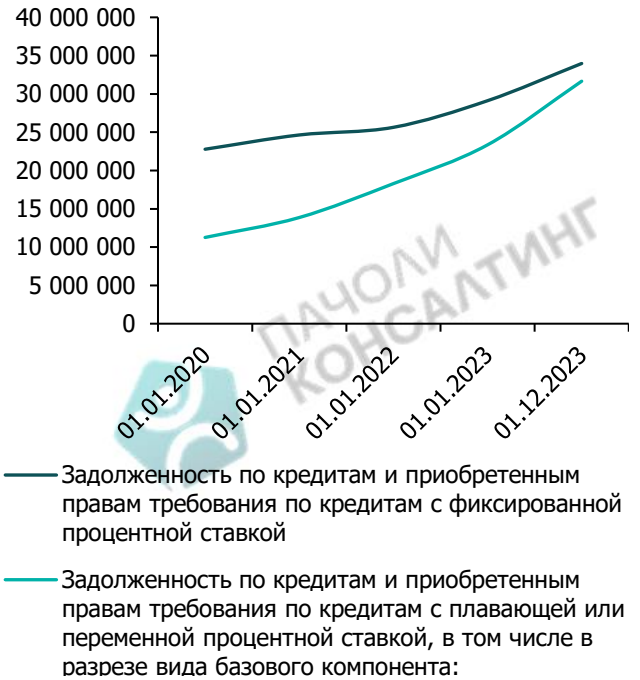
Корпоративные кредиты в большей мере выдаются на срок более 3-х лет, вторым по популярности сроком является срок от 1 до 3 лет (см. Диаграмма 2). Наиболее повсеместным остаются кредиты, выданные под фиксированный процент, однако с 2020 г. отмечается существенный рост суммы кредитов, выданных под плавающий процент (см. Диаграмма 3).

**Диаграмма 2. Корпоративные кредиты в разрезе групп срочности, млрд руб.**



Источник: Банк России

**Диаграмма 3. Структура задолженности по кредитам и приобретенным правам требования по кредитам, млн руб.**

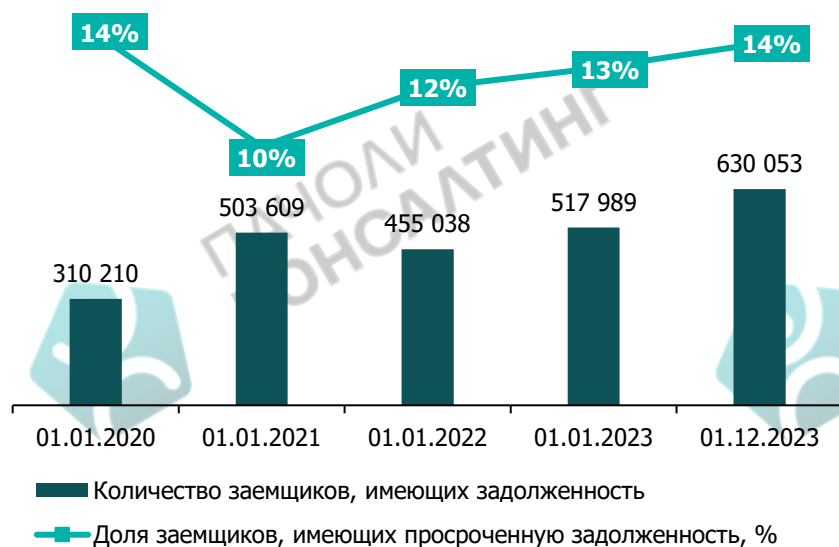


Источник: Банк России

## Рынок просроченной задолженности

В результате несвоевременного погашения задолженности возникает просроченная задолженность. На 01.12.2023 г. порядка 14% от всех юридических лиц с задолженностью обладают просроченной задолженностью. Таким образом, каждое 7-е юридическое с задолженностью имеет просроченную задолженность (см. Диаграмма 4).

**Диаграмма 4. Динамика количества заемщиков, имеющих задолженность, и доли заемщиков, имеющих просроченную задолженность, в общем числе заемщиков**

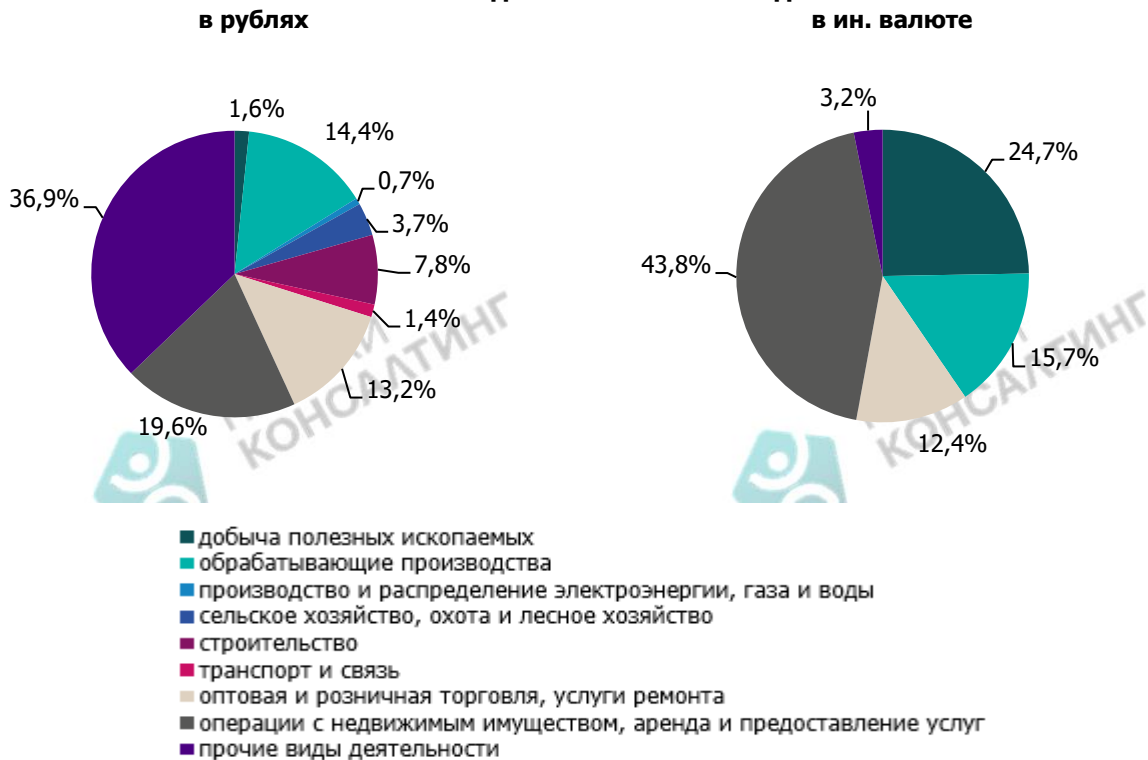


Источник: Банк России

В отраслевом разрезе размер просроченной задолженности коррелирует с объемом предоставляемых кредитов - в большей мере просроченная задолженность характерна для

обрабатывающих производств, а также для организаций по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (см. Диаграмма 5).

**Диаграмма 5. Структура просроченной задолженности по кредитам юр. лиц и ИП по видам экономической деятельности на 01.12.2023 г.**



Источник: Банк России

## Рынок цессии

В законодательстве РФ и многих других стран отсутствует четкое определение «права требования». При этом понятие права требования используется в нормах главы 24 ГК РФ. В ст. 382 ГК РФ говорится: «Право (требование), принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона». Уступка права требования также называется цессией.

Продавать долги могут как физических, так и юридических лиц.

Уступка права требования юридических лиц может возникать как по задолженности, возникшей по оплате товаров (работ, услуг), так и по имеющейся задолженности по договорам займа.

Сделки зачастую происходят на электронных торговых площадках (ЭТП).

Как правило, цедент уступает право требования с дисконтом (убытком).

Стоимость права требования может находиться в диапазоне от нуля до полной суммы задолженности с учетом выводов об анализе деятельности должника и поручителей:

1. Об обеспеченности задолженности;
2. О финансовом состоянии;
3. Прибыльности и стабильности деятельности, прогнозах на ближайшую перспективу;
4. Общей долговой нагрузке, в том числе по выданным поручительствам по кредитам третьих лиц.

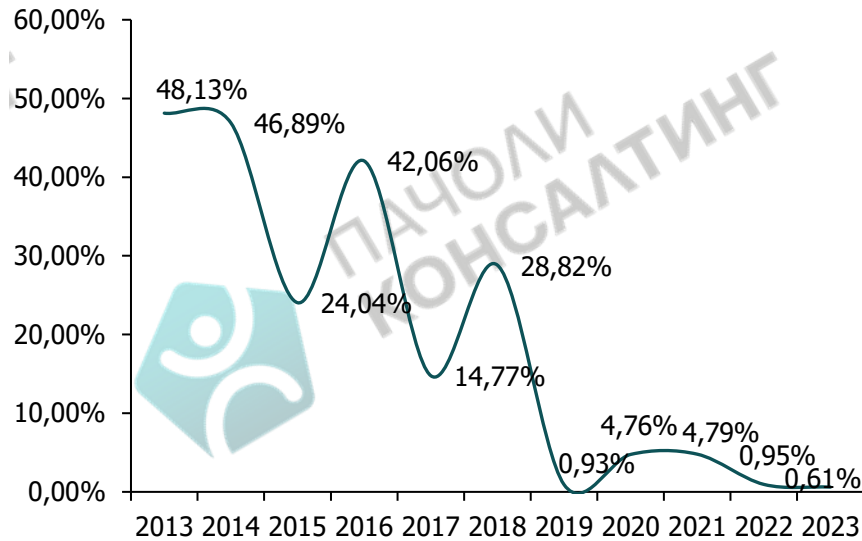
Таким образом, стоимость права требования зависит от следующих основных факторов:

1. Сумма задолженности на дату оценки, включая задолженность по основному долгу, процентам, неустойкам и пр.;
2. Направление урегулирования задолженности (судебное/внесудебное);
3. Предполагаемая дата получения денежных средств в счет погашения задолженности (при наличии вероятности погашения должником своих обязательств перед кредитором, дата погашения может быть установлена согласно кредитному соглашению или дополнительному соглашению о реструктуризации долга);
4. Наличие юридических рисков: риск неправильного оформления документации (по кредиту, по объекту финансирования и др.), риск фактического наличия имущества / поручителей; риски притязаний прочих кредиторов на имущество должника, риск затягивания судебного разбирательства, риски, связанные с тактикой поведения заемщика и наличием права собственности у залогодателя;
5. Уровень обеспечения права требования (согласно ГК РФ существуют несколько способов обеспечения исполнения обязательств – неустойка, поручительство, залог, удержание, банковская гарантия и др., - при этом, закон не запрещает одновременно применять несколько способов обеспечения в отношении одного обязательства);
6. Стоимость обеспечения (в случае если должник не может выполнить обязательства перед кредитором и не предполагается реструктуризация задолженности, стоимость обеспечения становится ключевым фактором стоимости права требования);
7. Сроки реализации имущества должника и/или поручителей (ожидаемый период обращения взыскания и продажи имущества влияет на величину текущей стоимости права требования);
8. Стоимость прочих активов (в случае недостаточности стоимости залогов, может быть обращено взыскание на прочее имущество должника. Рост стоимости права требования возможен в случае достаточной стоимости прочего имущества и отсутствия притязаний прочих кредиторов);
9. Наличие третьих лиц (стоимость права требования зависит от наличия или отсутствия требований третьих лиц - прочих кредиторов, соинвесторов в отношении как заложенного имущества, так и иного имущества должника или принадлежащих ему имущественных прав).

Начальная цена права требования в процессе торгов может измениться под влиянием воздействия спроса на лот.

Согласно данным ООО «ПФК», отношение суммы продажи к сумме номинала с 2013 г. имеет динамику к уменьшению (см. Диаграмма 6).

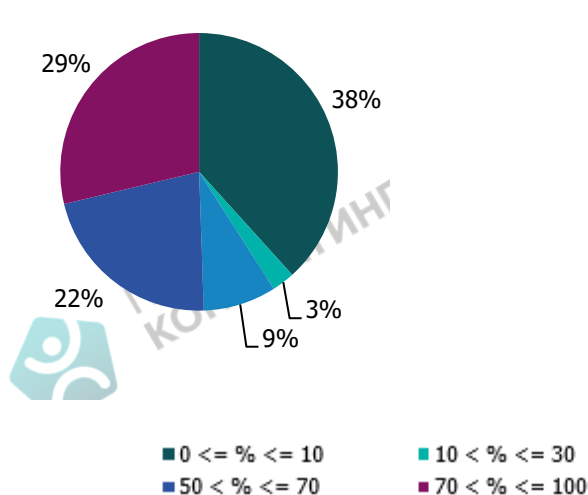
**Диаграмма 6. Динамика коэффициента: «отношение суммы продажи к сумме номинала»**



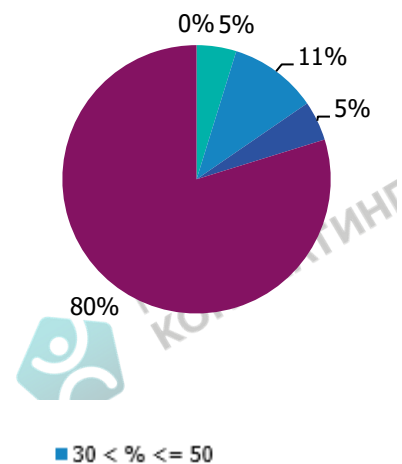
Источник: анализ ООО «ПФК» по данным российского портала непрофильных активов и залогового имущества «Залог 24»

На основании анализа 188 лотов по продаже проблемной задолженности с датой проведения процедур с 31.03.2022 г. по 31.03.2023 г. было выявлено, что большинство лотов по правам требования займов выставляется на продажу с дисконтом до 10%. На втором месте по популярности находится дисконт в диапазоне 70-100%. Конечный дисконт в 80% случаях составляет 70-100% (см. Диаграмма 7, Диаграмма 8).

**Диаграмма 7. Диапазоны начальной величины дисконта по ценам прав требования займов**



**Диаграмма 8. Диапазоны конечной величины дисконта по ценам прав требования займов**



Источник: Российский аукционный дом

## Вывод

В России более 50% суммы всех корпоративных кредитов выдано на срок более 3-х лет. Просроченная задолженность в большей мере характерна для обрабатывающих производств, а также для организаций по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг.

Просроченные долги могут быть выставлены на ЭТП с целью продажи права требования долга.

По результатам анализа ЭТП, права требования займов выставляются и реализовываются по следующим дисконтам:

- 0-99,7% - диапазон дисконта, рассчитанного по первоначальной цене предложения;
- 14,5-99,9% - диапазон дисконта, рассчитанный по итоговой/текущей цене.

В 80% случаях конечный дисконт составляет 70-100%, при этом, ежегодно отношение суммы продажи к сумме номинала снижается.

### **Перечень источников и внешней информации**

Обзор состояния отрасли подготовлен на основе открытых источников и аналитических исследований:

- Данные Банка России // <http://www.cbr.ru>
- Данные Федеральной налоговой службы // <https://www.nalog.gov.ru/rn77>
- Сводная информация о результатах процедур, применявшихся в деле о банкротстве // [fedresurs.ru](http://fedresurs.ru)
- Банкротства в России: итоги 2022 года. Статистический релиз Федресурса // [fedresurs.ru](http://fedresurs.ru)
- Статистический бюллетень Федресурса по банкротству // [fedresurs.ru](http://fedresurs.ru)
- Официальный сайт Российского аукционного дома // <https://catalog.lot-online.ru>

Все материалы, представленные в настоящем документе, носят исключительно информационный характер и не могут рассматриваться как призыв или рекомендация к совершению каких-либо действий.

ООО «Пачоли Консалтинг» и его сотрудники не несут ответственности за использование информации, содержащейся в настоящем документе, за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования данной информации, а также за достоверность информации, полученной из внешних источников.

© ООО «Пачоли Консалтинг»

**Партнер ваших побед**

Москва, ул. Большая Татарская, д.7

тел. (495) 640-64-52, [info@pacioliconsult.ru](mailto:info@pacioliconsult.ru), [www.pacioliconsult.ru](http://www.pacioliconsult.ru)