

сти национальную банковскую систему упущено. Чиновники НБУ будут вынуждены в дальнейшем вводить временные администрации все в большем и в большем количестве банков.

Источники и литература:

1. Антонов П.Г., Пессель М. Денежное обращение, кредиты, банки. – М., 1995.
2. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки, банковские операции в России. – М.: «Финансы и статистика», 1996.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 592 с.: ил.
4. Банковское дело: Учебник. – 4-е изд., перераб. И доп. / Под ред. Проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.: ил.
5. Банковское дело / Под. Ред. О.И. Лаврушина. – М., Финансы и статистика, 2003.
6. Поляков В.П., Москвина Л.А. Основы денежного обращения и кредита. – М.: Инфра - М, 1995.
7. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: ИПЦ «Вазар – Ферро», 1994. – 320 с.

Максимюк М.Н.

УДК: 336.774+347.425.5

СОСТОЯНИЕ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Введение. С 2002 по 2008 год объем кредитов, предоставленных домашним хозяйствам, увеличился в 76,7 раз (см. рис. 1). С увеличением количества выдаваемых кредитов возросла и доля их невозврата, что привело к появлению и последующему увеличению спроса на коллекторские услуги. На сегодняшний день в Украине коллекторская деятельность не регулируется специальным законодательством. Опосредовано эти вопросы затронуты в общем законодательстве, а именно: в Хозяйственном кодексе Украины и Гражданском кодексе Украины. Таким образом, **актуальность** статьи обусловлена тем, что на практике возникает ситуация когда существует такое явление как коллекторская деятельность, коллекторская фирма, а на законодательном уровне их статус не определен и не урегулирован.

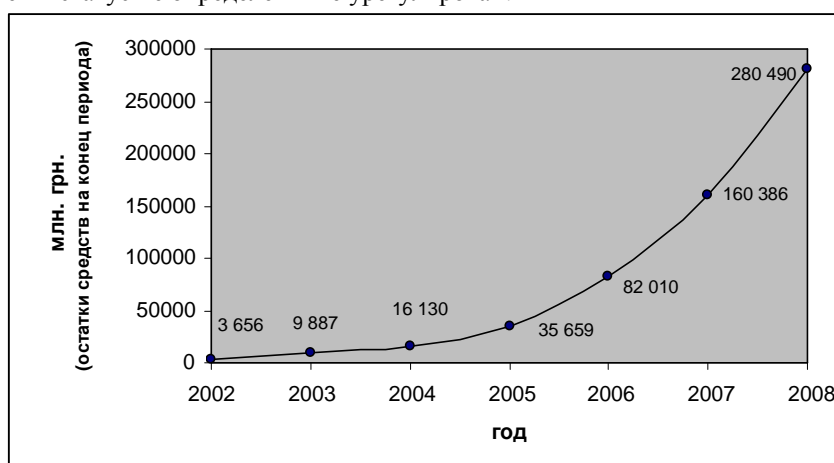


Рис.1. Динамика кредитования домашних хозяйств

Целью исследования является комплексное изучение вопросов состояния и правового регулирования коллекторской деятельности в современный период развития и становления Украины как правового государства, а так же разработка рекомендаций по созданию новых правовых норм, направленных на регулирование коллекторской деятельности.

Для достижения поставленной цели планируется решить ряд **задач**: 1) проанализировать состояние рынка коллекторских услуг; 2) определить возможные способы юридического оформления отношений между коллекторской фирмой и ее клиентом; 3) выявить возможные инструменты воздействия государства на коллекторскую фирму; 4) провести анализ правового регулирования коллекторской деятельности за рубежом.

Объектом исследования являются отношения, возникающие в результате невыполнения должником своих финансовых обязательств.

Предметом исследования являются состояние рынка коллекторских услуг, в том числе теоретические и практические аспекты правового регулирования коллекторской деятельности, нормативно-правовые акты Украины, которые выступают средствами правового регулирования в этой сфере.

Теоретические основы исследования. Проблема правового регулирования коллекторской деятельности в отечественной учебной и научной литературе не рассматривалась. В течение 2009г. вследствие появления и бурного развития перспективного рынка коллекторских услуг в Украине вышел ряд статей в журналах «Контракты», «Бизнес» и «Эксперт». О коллекторских фирмах сообщалось в новостях, в частности на сайте Информационного агентства «ЛИГАБизнесИнформ». Косвенно вопросы коллекторской деятельности рассматриваются в хозяйственном праве такими авторами как Мамутов В.К., Васильев А.С., Харитонova

Е.И.. Правовое регулирование коллекторской деятельности изучено на базе общего законодательства, специальное законодательство отсутствует.

Изложение основного материала.

Бурное развитие банковского сектора экономики Украины в последние годы создало предпосылки для возникновения новых услуг, в частности бюро кредитных историй и коллекторской деятельности. Если деятельность бюро кредитных историй урегулирована специальным законом, то отношения, связанные с деятельностью коллекторских фирм пока не урегулированы специальным законом.

Коллекторская фирма – это организация осуществляющая за вознаграждение действия, направленные на погашение должником в пользу кредитора просроченной задолженности. Следует отметить, что в нашей стране коллекторские фирмы первыми начали обслуживать банки. Мировая практика свидетельствует о том, что такие услуги могут предоставляться и другим субъектам: страховым компаниям, жилищно-коммунальному хозяйству, мобильным операторам, фирмам, занимающиеся прямыми продажами и др.

Потребность в коллекторах появилась у банков с увеличением доли потребительских кредитов как наиболее перспективного, но и наиболее рискованного сегмента рынка банковских услуг. На конец декабря 2008 года в Украине было выдано домашним хозяйствам потребительских кредитов на 186 088 млн. грн.

Когда рынок потребительского кредитования переживает бум, у банков увеличиваются риски просрочек и невозвратов. В первую очередь речь идет о физлицах и скоринговой системе, когда кредиты выдаются за 15-20 минут. При потоковом кредитовании в крупных объемах банки не всегда способны проследить мошеннические схемы клиентов.

Коллекторские услуги как форма досудебного взыскания долгов с заемщиков, уклоняющихся от выплаты кредита, – еще не достаточно распространенное явление.

Европейские страны переживали аналогичный бум потребительского кредитования, а развитие рынка коллекторских услуг является вполне логичным в условиях активного продвижения банковских продуктов [1].

В случае возникновения существенной просрочки финансовое учреждение может самостоятельно вести работу с должником. Для этого потребуются содержать дополнительный штат сотрудников, обучать и контролировать их, что влечет за собой дополнительные затраты.

В случае если финансовое учреждение не сможет добиться добровольного погашения задолженности, то оно может взыскать долг в принудительном порядке, установленном Законом «Об исполнительном производстве». При этом все затраты, (а это не менее 40% стоимости реализованного имущества в случае автокредитования [2, с. 41]), связанные с проведением исполнительных действий (розыск автомобиля, его оценка, хранение, реализация и т.д.), несет заемщик. Согласно действующему законодательству, реализация предмета залога не освобождает заемщика от обязательств по выплате оставшейся части долга. В таком случае заемщик отвечает всем принадлежащим ему имуществом и будущими доходами в размере остатка долга, который не удастся покрыть за счет реализации залогового имущества. Очевидно, что от момента возникновения просрочки до полного ее погашения может пройти немало времени.

Описанная схема работы обязательно повлечет за собой материальные и временные затраты. Альтернатива такой схеме работы – обращение в коллекторскую фирму.

В западных странах во многих сферах бизнеса уже давно стало нормой сбор проблемных долгов «отдавать» коллекторским компаниям. В США, например, коллекторских агентств более 6,5 тысяч. Сейчас в Украине работают примерно 10 крупных коллекторских компаний, которые активно развивают собственную региональную сеть. Еще около 30 таких фирм осуществляют деятельность только в конкретных регионах, являясь локальными игроками. С коллекторами сотрудничает 60-70 отечественных банков. При этом, по оценкам самих коллекторов, объем долгов, переданных банкирами коллекторским агентствам, составляет 2,5-3 млрд. грн. Впрочем, некоторые участники рынка дают оценку в 15 млрд. грн. [2, с.35].

До появления коллекторских компаний банкам приходилось списывать долги в случае безнадежного кредита. Однако если коллектор предлагает банку даже 10% от суммы, то для него это более чем выгодное предложение, если он не видит других способов возвращения денег.

В марте 2006 года Николай Лагун (глава Дельта Банка) распространил пресс-релиз об открытии первого в Украине специализированного коллекторского агентства. Несколькими месяцами ранее стал широко известен Дельта Банк, который за короткое время занял весомую долю в украинском розничном бизнесе. Уже тогда эксперты заявляли, что Лагун специально создал две компании одновременно – одна будет выдавать «быстрые» кредиты с минимальным количеством документов, а вторая – чуть позже собирать долги с «проблемных» заемщиков. Уровень последних в потребительском кредитовании варьирует в пределах 40-60%.

Между тем, к 2006 году в Украине уже существовали компании, одним из видов деятельности которых также являлись коллекторские услуги. Одной из таких компаний была «Авеста-Украина». Ее директор Сергей Святына говорит о том, что в начале 90-х годов рынок вообще был свободен. Активный вход игроков начался в 2007 году, когда при некоторых банках начали создаваться коллекторские компании [3].

Существует несколько моделей организации коллекторской деятельности [1]:

1. организация коллекторского отдела в самом банке (или другой кредитной или страховой организации);
2. создание коллекторского агентства, аффилированного с банком;
3. передача долгов для взыскания сторонним коллекторским агентствам;
4. продажа долгов.

Обобщив практику украинских и российских коллекторских фирм можно выделить следующие этапы работы коллекторской фирмы с неплательщиками (как правило включает три этапа):

1. этап (soft collection)

Сортировка полученных долгов по времени просрочки платежа. Чем короче этот срок – тем выше вероятность вернуть долг. Для долгов просроченных на срок до 30 дней – размер возврата доходит до 80%. Но чем выше срок задержки платежа, тем меньше шансов вернуть долг. Задолженность подразделяется на «раннюю» 60-120 дней и «позднюю» – 120-180.

Поиск должника, его контактов, контактов людей, имеющих возможность на него повлиять. Должникам пишут письма и звонят. Задача коллекторов – провести разъяснительную работу, выяснить причины неплатежей и наладить контакты с должниками.

Результаты первого «обзвона» позволяют провести деление должников по основным типам:

- «Забывчивые» – неорганизованные граждане, легко относящиеся к долгам.
- «Должники в силу обстоятельств» – внезапная болезнь, потеря работы и прочие непредвиденные обстоятельства, значительно повлиявшие на платежеспособность должника.
- «Борцы за справедливость» – отказываются платить «завышенный» процент, сборы о которых их якобы не предупреждали и прочее.
- «Мошенники» – лица, изначально бравшие кредит без намерения его отдавать. Число подобных заемщиков по статистике не превышает 10%-15% [4].

Работа с каждой категорией должников должна строиться по-разному. Для некоторых достаточно одной беседы, разъясняющей неблагоприятные последствия дальнейшей задержки долга, но со значительной долей неплательщиков придется работать дальше.

К примеру, коллекторская компания Вердикт на этом этапе использует в зависимости от стадии работы с должником более 20 видов SMS, по основным категориям писем (информирование, требование о погашении) более 50 шаблонов, использует специальные технологии, которые позволяют охватить телефонными звонками сотни человек (телефон-автомат несколько раз в день напоминает людям о задолженности), более 30 схем ведения переговоров [5].

Большое значение имеет психологический аспект общения с должником. Зачастую телефонными переговорами занимаются профессиональные психологи, ведь именно на начальных этапах общения формируется стратегия общения в зависимости от психологического типа должника. Установление психологического типа человека помогает коллектору выбрать правильный подход, способы воздействия.

Общение коллекторов с должниками происходит в двух основных режимах, которые очень взаимосвязаны и применение которых также зависит от психологического типа должника – это консультации и угрозы.

На этом этапе, по статистике, наибольшая вероятность возврата долга.

Если вышеуказанные мероприятия не приносят результата, то агентства переходят к следующему этапу.

2. этап (hard collection)

Меняется стиль общения – если первая стадия является «мягкой», то hard collection является полной процедурой досудебного взыскания задолженности, и включает все возможные не запрещенные законом методы воздействия. На этом этапе используются такие процедуры: телефонное взыскание, письменное взыскание; переговоры с должником; разработка графиков платежей, соглашений и других документов; контроль поступающих платежей. Важно знать основную причину невозврата долга, и если на первой стадии ее выяснить не удалось, то при личной встрече целью коллектора является выяснение истинной причины задержки, чтобы определить дальнейшую стратегию взыскания. При подготовке к личной встрече коллектор тщательно прорабатывает возможные варианты развития событий, ведь случаются и нетипичные ситуации. Сотрудник коллекторского агентства должен иметь при себе документы, подтверждающие полномочия агентства и сотрудника к совершению таких действий, также копии кредитного договора должника и другие документы, подтверждающие наличие задолженности. При встрече коллектор объясняет должнику, что ситуация серьезная и теперь его шаги по выполнению договоренностей будут контролироваться. Должника пугают не только юридической ответственностью, но и внешним видом сотрудников агентств. Также согласуется и проверяется планируемая им последовательность действий (когда и откуда у должника появится необходимая сумма или какие действия он предпримет, чтобы ее найти, каким образом он будет оплачивать долг и т.д.). На этой стадии контакты происходят не только с должником, но и с лицами, которые могут дать необходимую информацию или повлиять на решение должника об уплате долга. Ведется разъяснительная работа с близкими родственниками должника, расклейка объявлений в подъезде или отправка уведомления о нежелании погашать долги на работу или место учебы. Также иногда, при необходимости, коллекторы предоставляют информацию об организациях, которые могут помочь должнику выйти из затруднительной ситуации – это могут быть риэлтерские агентства, кредитные компании, кадровые агентства и др.

Коллекторская компания работает с должником в течение определенного времени, например, месяц. По истечении этого периода анализируется история взаимодействия, например, количество успешных дозвон до клиента, сколько раз он обещал заплатить, какой процент выполнения обещаний, сколько раз он сам звонил. На основании этих параметров делается скоринг, с помощью которого оценивается вероятность возврата кредита. Если вероятность низкая, можно прекращать работу, чтобы не тратить ресурсы зря, или же начать еще более активно работать с таким заемщиком.

На этапе hard collection коллектор применяет возможные законные способы воздействия на должника и результатом его может являться погашение задолженности, поиск должника (если местонахождение не определено), отказ от взыскания или переход к третьей стадии.

3. этап (legal collection)

На третьей стадии коллекторское агентство проводит следующие процедуры: подготовка заявления в суд, представительство интересов в суде, получение исполнительного документа. С должником общаются не работники коллекторского агентства, а государственные органы, защищающие нарушенные права кредитора. Возможно обращение не только в суд, но и в прокуратуру для проверки действий должников на наличие состава преступления. Определяется подведомственность и подсудность, которые зависят от правового статуса должника, его места жительства (или регистрации – для юридических лиц), готовится к подаче заявление: исковое заявление, о выдаче судебного приказа, о банкротстве. Целью деятельности коллекторов в рамках судебной стадии является быстрое получение исполнительного документа на взыскание задолженности. Иногда коллекторы инициируют привлечение должника к уголовной ответственности: собирают первичный материал, свидетельствующий о наличии признаков состава преступления в действиях должников, направляют его в правоохранительные органы. Возможны такие преступления, совершенные лицами для получения кредита или его невозврата:

- мошенничество с финансовыми ресурсами (ст. 222 УК),
- использование поддельных документов, печатей, штампов и бланков (ст. 358 УК),
- фиктивное банкротство (ст. 218 УК) и др.

Естественно, что коллекторские агентства заинтересованы в быстром решении дела, и к сложным судебным процедурам они прибегают только в случае, когда все возможные методы уже применены и не принесли результата (хотя бы частичного возврата долга). На этой стадии цель коллектора – не наказать должника по всей строгости уголовного законодательства, а все-таки взыскать с него задолженность. То есть главная задача коллектора – добиться возврата долга, не доводя дело до суда.

Около 80% долгов по кредитам банкам и коллекторам удается вернуть в досудебном порядке, и только пятая часть дел доходит до суда. В большинстве случаев банкам и другим кредиторам невыгодно судиться с заемщиком. Например, тяжбы коммунальных служб с неплательщиками могут растянуться на годы, поскольку обычно между ЖЭКа и жильцами нет договорных отношений. У банков этой проблемы нет, но есть другая – в Украине почти невозможно отсудить залоговую квартиру, в которой должник прописал детей. Так что кредиторы подают в суд в самых крайних случаях: когда просрочка превышает год и заемщик категорически отказывается платить.

Коллекторы пока очень слабо работают с корпоративными клиентами банков. Большинство коллекторских компаний специализируются на кредитах физлицам. Долги корпоративных клиентов составляют примерно 10% портфеля коллекторов. Это связано с тем, что работа с корпоративными долгами индивидуальна, она требует персонального подхода. Тогда как в рознице коллекторы имеют дело с однотипными договорами, что позволяет поставить работу «на конвейер».

Работа со страховыми компаниями ведется по трем основным направлениям:

1. Взыскание задолженности, которая возникает на основании регрессных прав требования.

Это особенно актуально для программ автострахования и страхования финансовых рисков, когда страховые компании, выплачивая страховое возмещение получает регрессные права требования к виновнику страхового случая. Естественно, определенные действия необходимо предпринять для того, чтобы эти деньги с третьей стороны взыскать, чем и занимаются коллекторские фирмы. В 2009г. более 30% регрессных исков в страховых случаях по программам КАСКО и ОСГПО было передано в ведение коллекторов. Решение о передаче взыскания долга через них, как правило, принимается страховщиком, если сумма регресса превышает 3 тыс. грн. [6].

2. Достаточно часто возникают ситуации, когда формируется задолженность непосредственно по договорам страхования, а также по обычным хозяйственным договорам, к взысканию которых страховые компании привлекают коллекторов.

3. Еще одним потенциальным направлением, которое, страховщики не всегда желают передавать в работу коллекторам, выступают взаимоотношения с перестраховочными компаниями.

Многие коллекторы признают, что потенциал их компаний задействован не более чем на 20%. При этом общую сумму задолженности, взятой в работу, они оценивают в \$500-800 млн. По мнению экспертов, 80% проблемной задолженности коллекторам передают банки, остальное – страховые компании и кредитные союзы. Коллекторы до сих пор не могут наладить работу по возвращению долгов за коммунальные услуги. Недавно городские власти Киева отказались от идеи привлечения коллекторских агентств для этих целей. По оценкам самих коллекторов, в настоящее время задолженность населения за услуги ЖКХ, воду и энергоносители превышает 12 млрд. грн. Очевидно, что эта цифра будет только увеличиваться. При этом объем долгов, передаваемых местными властями к взысканию коллекторскими компаниями, составляет лишь 0,8 млрд. грн. Для возвращения долгов за жилищно-коммунальные услуги к помощи коллекторов прибегают только в отдельных пригородах Киева, а также некоторых крупных городах Северо-восточной и Центральной Украины. Нет единой политики местных властей по этому вопросу, к тому же коммунальные услуги предоставляют разные структуры. Потому договариваться с ними коллекторским компаниям очень тяжело [7, с. 22].

Отношения между кредитором и коллектором могут оформляться:

1. договором поручения,

Как правило, комиссионное вознаграждение коллекторов составляет минимум 5% от суммы взыскания, если речь идет о задолженности более 30 дней, и до 40%, если задолженность превышает год.

2. договором факторинга.

Последняя схема, заключающаяся в выкупе коллекторами проблемных портфелей у банков с дисконтом, на украинском рынке пока не сильно распространена. На сегодняшний момент выкупа достаточно мало – менее 10% от всей переданной коллекторам задолженности. Хотя в Европе коллекторы, главным обра-

зом, используют схему выкупа проблемной задолженности по кредитам. [7, с. 23].

Несмотря на неоднозначность в вопросе нормативной регламентации коллекторского бизнеса, компания, оказывающая такого рода услуги все же должна действовать в рамках закона. Ведь в данном случае не исключены такие явления как психологическое давление на должника. Кроме того, не следует забывать, что Уголовным кодексом предусмотрена ответственность за:

1. вымогательство, как за требование передачи чужого имущества с угрозой насилия над потерпевшим, ограничения его прав и свобод, разглашения нежелательных сведений о нем или его близких родственниках и пр. (ст. 189 УК);
2. принуждение к выполнению или невыполнению гражданско-правовых обязательств (ст. 355 УК);
3. незаконное соби́рание с целью использования или использование сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну (ст. 231 УК);

Прежде чем купить проблемную задолженность, коллекторская компания тщательно анализирует ее. При этом, как правило, коллекторы приобретают долги при условии обратного выкупа. Например, если оказывается, что нет залога по кредиту, заемщик умер либо сидит в тюрьме, то сделка между банком и коллектором отменяется.

По уровню активности работы с коллекторами банки можно условно разделить на три группы:

1. В безнадежных случаях передают заемщика коллекторам, надеясь на их профессионализм и «чудо».
2. Передают на взыскание задолженность с малейшей просрочкой – 30-60 дней.
3. Принципиально не работают с коллекторами. Как правило, это небольшие региональные банки.

При этом некоторые банки предпочитают работать только с аффилированными коллекторскими агентствами. В некоторых финансовых учреждениях убеждены, что работа с проблемной задолженностью собственными силами намного эффективнее.

Если говорить о проблемной задолженности, которая, чаще всего, передается коллекторам, то это окажутся займы на покупку бытовой техники, выданные в торговых сетях, cash-кредиты и карточные кредитные линии. До 90% передаваемых коллекторам кредитных портфелей – это мелкие потребительские займы. Коллекторы утверждают, что практически не работают с авто- и ипотечными кредитами [8, с. 35-36].

Невзирая на многочисленные проблемы, банкиры отмечают высокий уровень конкуренции на рынке коллекторских услуг, что обусловлено открытием новых компаний.

Основной проблемой при осуществлении коллекторской деятельности является то, что неопределенным остается вопрос госрегулирования коллекторской деятельности.

При Минюсте в 2009 году была создана рабочая группа с участием представителей коллекторского бизнеса, которая должна была в кратчайшие сроки разработать нормативную базу для коллекторской деятельности. Однако только в начале августа 2009 г. Кабинет министров зарегистрировал в парламенте законопроект №5046 от 06.08.09 г., предусматривающий внесение изменений в ст.9 Закона Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности». Таким образом, правительство предлагало ввести лицензирование коллекторской деятельности. Такая инициатива повлекла раскол среди участников коллекторского рынка. Так, в Ассоциации участников коллекторского бизнеса Украины поддерживают правительственную инициативу и считают, что рынок нуждается в жестком регулировании.

По словам президента АУКБУ, руководителя Европейского агентства по возврату долгов Александра Ильчука, на рынке множество «серых» коллекторских компаний которые не имеют достаточной ресурсной базы, опыта работы в сфере взыскания проблемной задолженности, а также не всегда используют корректные методы взаимодействия с заемщиками.

В другом объединении коллекторов – Независимой ассоциации украинских коллекторских агентств – выступают категорически против лицензирования коллекторской деятельности. «Нормы, которые содержит проект Закона о лицензировании, достаточно жесткие, и это может способствовать монополизации рынка. В таких условиях останутся две-три компании, соответствующие данным критериям, и не будет нормальной свободной рыночной конкуренции», – считает Роман Кривошеев, президент Независимой ассоциации украинских коллекторских агентств [7, с. 24].

Некоторые банкиры также высказываются против лицензирования коллекторского бизнеса, так как лицензирование приведет к сужению конкуренции и, следовательно, удорожанию услуг. Кроме того, в случае лицензирования появится регулирующий орган. А любой государственный контроль, по их мнению – это достаточно неэффективный механизм, который нередко связан с коррупцией. С их точки зрения оптимальным вариантом было бы создание саморегулирующейся организации в коллекторской сфере.

Независимая ассоциация украинских коллекторских агентств уже приняла кодекс этики поведения коллекторов. Согласно ему, запрещается использовать процедуры, которые могут оскорбить честь и достоинство должника, кроме того, рекомендуется беспокоить неплательщиков только с 7 до 22 часов. В то же время в тексте отмечается, что эффективность техники взыскания зависит от сложившихся обстоятельств. Таким образом, этот процесс не может быть полностью регулируемым.

Осенью 2009 года сразу две коллекторские ассоциации (Ассоциация участников коллекторского бизнеса Украины (АКБУ) и Независимая Ассоциация украинских коллекторских агентств (НАУКА)) объединились с крупнейшей банковской ассоциацией – Ассоциацией банков Украины (АУБ). Главной целью такого шага коллекторы называют «необходимость совместного и эффективного содействия развитию финансово-банковского сектора Украины».

Ассоциация украинских банков подписала с этими двумя ассоциациями коллекторских агентств договор о способах возврата долгов.

Отдельной проблемой при осуществлении коллекторской деятельности является то, что на сегодняш-

ний день Законом «Об организации формирования и обращения кредитных историй» предусмотрена возможность обмена информацией о заемщиках между бюро кредитных историй и банками, а также другими субъектами, оказывающими услуги по отсрочке платежа или предоставления имущества в кредит. Отсутствие же законодательно выписанного механизма взаимодействия бюро непосредственно с коллекторскими компаниями, которые занимаются взысканием долгов требует проведения соответствующей работы в этом направлении. Схема взаимодействия БКИ и коллекторов выгодна обеим сторонам. Поскольку некоторые коллекторы выкупают портфели задолженности и, соответственно, информация о неблагонадежных заемщиках находится внутри структуры. Взаимный обмен информацией может способствовать предотвращению мошенничества, уровень которого превышает 10% всех проблемных долгов. Обмен данными между коллекторскими компаниями и бюро кредитных историй, коллекторам позволит получить информацию о поведении заемщика в прошлом, что позволит спрогнозировать его поведение относительно текущей задолженности и точнее наметить способы работы с должником, а бюро кредитных историй смогут иметь более полную кредитную историю за счет информации о поведении должника с коллекторской компанией. Для самих заемщиков также очень важно, чтобы информация о том, что они в конечном итоге выполнили свои финансовые обязательства, была отражена в их кредитной истории. Более того, добавить разъяснительный комментарий относительно аспектов выполнения своих обязательств заемщик может только в кредитную историю, которая находится в базе данных бюро [9].

Таким образом, на сегодняшний момент в Украине:

1. нет специального нормативно-правового акта, регулирующего деятельность коллекторских фирм;
2. коллекторская деятельность не лицензируется;
3. нет специального органа, который бы мог воздействовать на коллекторские фирмы финансово и (или) организационно.

Среди способов защиты нарушенных прав заемщиков, чьи долги переданы коллекторским фирмам, можно выделить гражданский иск, обращение в НБУ или в соответствующих случаях возможно возбуждение уголовного дела.

Принимая во внимание недостатки и преимущества лицензирования, с нашей точки зрения, необходимо ввести лицензирование коллекторской деятельности в Украине. Это позволит иметь эффективный способ воздействия на коллекторские фирмы, то есть позволит держать коллекторские фирмы в рамках закона «О коллекторской деятельности» (если он будет разработан и принят).

Мы полагаем, что целесообразным было бы введение в Украине административно-хозяйственной санкции – приостановление действия лицензии на осуществление коллекторской деятельности. Это будет стимулировать коллекторские компании более взвешенно выбирать методы работы.

В Польской республике и Российской Федерации также как и в Украине не существует специального «коллекторского» закона, но коллекторы работают в рамках Гражданского или Хозяйственного кодексов [8, с. 35].

По словам президента Федерации европейских национальных коллекторских ассоциаций (FENCA) Корнела Тингуэли, для занятия коллекторским бизнесом в странах ЕС необходимо специальное разрешение или сертификат. В некоторых государствах даже предусмотрены специальные экзамены для коллекторов: они должны хорошо знать законодательство и доказать, что не причастны к мошенничеству [10].

В отсутствие специального закона, регулирующего коллекторскую деятельность, методы, используемые коллекторскими фирмами, могут быть различными. Хотя есть ст. 355 Уголовного кодекса «Принуждение к выполнению или невыполнению гражданско-правовых обязательств», но она не решает всех проблем. Поэтому необходимость принятия специального закона, регулирующего коллекторскую деятельность, является очевидной. Он позволил бы разграничить коллекторскую деятельность, осуществляемую в рамках законодательства, с нелегальными способами взыскания задолженности.

Например, в США существует специальный нормативный акт, регламентирующий коллекторскую деятельность: The Fair Debt Collection Practices Act. (с англ. – Закон «О добросовестной практике взыскания долгов»), принятый в 1978 г. В нем в частности отмечено: «Есть много свидетельств использования оскорбительных, обманчивых, и несправедливых методов взыскания долга многими уполномоченными по взысканию задолженности. Оскорбительные методы взыскания долга способствуют росту числа личных банкротств, неустойчивости брака, потере рабочих мест, и вторжению в индивидуальную частную жизнь».

Целью Закона «О добросовестной практике взыскания долгов» в США является:

- устранить оскорбительные методы взыскания долга уполномоченными по взысканию задолженности,
- гарантировать, что те уполномоченные по взысканию задолженности, которые воздерживаются от использования оскорбительных методов взыскания долга, соревновательно не ставятся в невыгодное положение,
- реализовывать последовательную государственную политику, чтобы защитить потребителей от злоупотреблений взыскания долга.
- Кроме этого, вышеуказанный закон признает неправомерным:
 - использование угроз о нанесении физического вреда должнику, его близким или имуществу,
 - использование угроз испортить репутацию,
 - употребление оскорблений и непристойных выражений при разговорах с должником,
 - звонить должнику, преследуя цель надоесть ему и заставить заплатить.

В Российской Федерации начале марта 2009 на пресс-конференции, организованной Ассоциацией региональных банков «Россия» и Национальной Ассоциацией Профессиональных Коллекторских Агентств (НАПКА), был представлен законопроект «О коллекторской деятельности». В нем, изложены основные

принципы ее осуществления и содержится перечень требований к коллекторским агентствам.

Представляется разумным с учетом зарубежного опыта внедрить в Украине сертификацию для сотрудников коллекторских фирм, в специальном учреждении. Для получения сертификата рекомендуется сдавать профессиональные экзамены. Для пресечения систематических нарушений прав должников предлагается приостанавливать действие сертификата на определенный срок, лишать сертификата без права повторного получения.

Кроме того, представляется целесообразным создать единый реестр коллекторских фирм и сертифицированных сотрудников коллекторских фирм.

Так же необходимо предусмотреть в законе требования относительно уставного фонда, позволяющего покрыть убытки, нанесенные контрагентам в результате деятельности соответствующих компаний.

В законе «О коллекторской деятельности» необходимо закрепить следующие элементы:

- определение коллекторской деятельности;
- основные принципы ее осуществления;
- перечень требований к коллекторским агентствам;
- порядок взаимодействия коллекторского агентства с должником;
- запрет на использование методов взыскания задолженности, причиняющих вред жизни или здоровью должника, его репутации и имуществу;
- обязанности коллекторского агентства представлять по требованию должника документы, подтверждающие полномочия агентства осуществлять взыскание задолженности;
- запрет вводить должников в заблуждение относительно размера, характера и оснований возникновения задолженности и последствий отказа от ее погашения.

Выводы. Рынок коллекторских услуг стремительно растет. По разным оценкам, этим бизнесом в Украине занимается от 70 до 200 компаний. Помимо осваивания новых направлений работы, таких как задолженность клиентов – операторов прямых продаж, телекоммуникационных компаний и коммунальных предприятий, коллекторские агентства объединяются в профессиональные ассоциации, которые стремятся к активному сотрудничеству с бюро кредитных историй. Указанные тенденции свидетельствуют о становлении полноценного рыночного сегмента, который, вместе с тем, требует достаточно жесткого законодательного регулирования.

Методы коллекторов по взысканию задолженности не ограничиваются применением только лишь юридических инструментов (судебных процессов и исполнительного производства). Они также включают психологические способы воздействия на должника. Рассмотрев все стадии осуществления деятельности по взысканию задолженности, можно выделить следующие методы работы коллекторского агентства: дистанционное общение сотрудника коллекторского агентства и должника (по телефону, почте) с целью склонить его к выплате задолженности; личные встречи с должником и другими лицами, которые могут повлиять на выплату долга; формальная помощь с целью решения финансовых проблем должника (предоставление информации о возможных вариантах перекредитования, помощь в продаже недвижимого имущества и т. п.); обращение к государственному аппарату принуждения.

По нашему мнению нормирование деятельности коллекторов путем внесения изменений лишь в действующее законодательство недостаточно. В отсутствие специального закона, регулирующего коллекторскую деятельность, методы, используемые коллекторскими фирмами, могут быть различными. Хотя есть ст. 355 УК «Принуждение к выполнению или невыполнению гражданско-правовых обязательств» и ст. 189 УК «Вымогательство», но они не решают всех проблем. Поэтому необходимость принятия специального закона «О коллекторской деятельности» является очевидной. Он позволил бы:

- четко очертить круг методов, запрещенных к использованию по отношению к должнику для того, что бы разграничить коллекторскую деятельность, осуществляемую в рамках законодательства от неправомысленных способов взыскания долгов,
- минимизировать в банковских учреждениях количество и сумму просроченных кредитов,
- улучшить платежную дисциплину заемщиков.

Отсутствие специального закона не является основанием для того, чтобы считать, что коллекторские компании работают вне правового поля. Как правило, они действуют на основании договора поручения. Возможна деятельность на основании договора факторинга, но в Украине такая форма применяется крайне редко.

Таким образом, предоставляя коллекторские услуги, данные компании действуют от имени клиента на основании договора, возможность заключения которого прямо предусмотрена Гражданским кодексом.

Так же сегодня остается законодательно не урегулированным вопрос относительно возможности обмена информацией между бюро кредитных историй и коллекторскими компаниями. В результате такого обмена могут качественно улучшаться аспекты кредитных историй, а коллекторские фирмы смогут более обоснованно выстраивать стратегию работы с конкретным должником. Поэтому предлагается внести соответствующее дополнение в Закон Украины «Об организации формирования и обращения кредитных историй».

Предлагается ввести лицензирование коллекторской деятельности в Украине. Это позволит иметь эффективный способ воздействия на коллекторские фирмы, то есть позволит держать коллекторские фирмы в рамках закона «О коллекторской деятельности». Так же предлагается введение в Украине административно-хозяйственной санкции – приостановление действия лицензии на осуществление коллекторской деятельности. Это будет стимулировать коллекторские компании более взвешенно выбирать методы работы.

Представляется разумным с учетом зарубежного опыта внедрить в Украине сертификацию для сотрудников коллекторских фирм, которая может проводиться специальным учреждением или саморегулирующейся организацией. Для получения сертификата рекомендуется сдавать профессиональные экзамены. Для

пресечения систематических нарушений прав должников предлагается приостанавливать действие сертификата на определенный срок, лишать сертификата без права повторного получения.

Кроме того, представляется целесообразным создать специальный государственный орган, который бы мог воздействовать на коллекторские фирмы финансово и (или) организационно, вести государственный реестр коллекторских фирм и сертифицированных сотрудников коллекторских фирм.

Так же необходимо предусмотреть в законе требования относительно уставного фонда, позволяющего покрыть убытки, нанесенные контрагентам в результате деятельности соответствующих компаний.

Источники и литература

1. Боровская А. Коллекторская деятельность: методы работы / Боровская А. // [Строительная деятельность: Земля. Инвестиции. Учет.](http://smi.liga.net/articles/IT091061.html) – 2009. – № 3 // Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ – <http://smi.liga.net/articles/IT091061.html>
2. Терентьев И. Взять заложника / Иван Терентьев // Бизнес. – 2009. – №35 (866). – с. 41-42.
3. Мошенец Е. Коллекционеры долгов / Елена Мошенец // Инвестгазета. – 2008. – №45 – <http://www.investgazeta.ua/finansy/kollekcionery-dolgov-156898/>
4. Как заработать на чужих долгах / Коллекторская фирма “Шквал” – <http://kfs.com.ua/testovaya-statya-3/>
5. Взыскание задолженности / коллекторская компания «Вердикт» – <http://verdict.kiev.ua/collecting.php>
6. В трети исков по страховым случаям после ДТП задействованы коллекторы / коллекторская компания «Вердикт» – http://verdict.kiev.ua/public.php?news_id=74
7. Гриньков Д. Без пыли / Дмитрий Гриньков // Бизнес. – 2009. – №34 (865). – С. 22-24.
8. Гриньков Д. Собираетельный обрез / Дмитрий Гриньков // Бизнес. – 2009. – №10 (841). – С. 34-36.
9. Бизнес на должниках / Газета "СЕЙЧАС" – <http://www.seychas.ua/money/2007/9/12/articles/49463.htm>
10. Алексеенко И. Битва за долг / Инна Алексеенко // Эксперт (Украина). – 2009. – № 27 // Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ – <http://smi.liga.net/articles/IT094187.html>

Мангова Н.В.

УДК 338.124.4:338.516.22+691

ПОВЕДЕНИЕ ЦЕН НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Актуальность и постановка проблемы. После резкого ухудшения состояния мировой экономики в IV квартале 2008 года, строительный сектор оказался одним из слабых звеньев отечественной экономики. Существенно сократились объемы строительных работ на украинском рынке в этот период. Причиной этому стал дефицит финансовых средств, необходимых для реализации проектов, снижение платежеспособности населения, кредитный голод и неуверенность в завтрашнем дне. Всё это привело к снижению спроса практически на весь ряд продукции строительного сектора.

По данным Государственного комитета статистики Объем выполненных в Украине строительных работ в январе 2010 года сократился на 24,1% по сравнению с январем 2009 года – до 1,478 млрд грн, тогда как в январе 2009 года падение составляло 56,4% к январю 2008 года.

Снижение объема строительных работ в сфере возведения зданий и сооружений в январе 2010 года составило 25,72% (до 1,183 млрд грн), в сфере завершения строительства – 35,1% (до 7,3 млн грн). При этом на работы по новому строительству, реконструкции и техническому переоснащению приходится 82,7% общегосударственного объема, по капитальному ремонту – 8,7%, текущему ремонту – 8,6%. [1]

Логичным следствием этого процесса стало резкое падение спроса на строительные материалы.

Однако по данным информационно-аналитического агентства Personal Analytical Unit (PAU, Киев) со ссылкой на проведенный анализ базы цен отечественных поставщиков стройматериалов и технологий, с октября 2009 года по январь 2010 года поставщики строительных материалов в Украине повысили цены в гривне в среднем на 6,07%. В частности, цены на общестроительные материалы (цемент, щебень, бетон, газобетон, кирпич) за указанный период увеличились на 6,25%, а на отделочные материалы (клей, шпатлевка, гипсокартон, потолки, обои, паркет, ламинат, линолеум, ковролин, плитка) – на 5,89%. [2]

Цель настоящего исследования. Определение причин повышения цен на строительные материалы, в период падения строительных работ.

Основные результаты исследования. Сложившаяся тенденция является полностью прогнозированной и вполне ожидаемой. В данном случае эксперты пеняют то на сезонность, то на сговор продавцов, то на своеволие производителей, то на повышение цен на газ. Скорее всего, в скачке цен повинны все эти фактора.

Рассмотрим эти факторы глубже.

1. Весенне-летний период считается строительным сезоном. В этот период увеличивается спрос на продукцию и соответственно повышается цена. В зимний период строительная активность снижается, что приводит к снижению предложений поставщиков приблизительно на 30-35% и цены. Это связано с понижением заводских цен; предоставлением дилерам существенных скидок под большие предоплаты; цена на топливо зимой несколько ниже, а значит - снижается и относительная цена доставки стройматериалов, сроки поставок зимой значительно короче, в отличии от сезона (весна/лето). Поскольку повышение цен в Украине наблюдалось с октября 2009 года по январь 2010 года (осенне-зимний период), можно сделать вывод о том, что сезонность здесь ни при чем. Вместе с тем с началом нового строительного сезона можно ожидать очередного роста цен.