Коллекторские агентства развернули работу в Украине на полную мощность с конца прошлого года, однако до сегодняшнего дня их деятельность не урегулирована на законодательном уровне. Между тем, в нашей стране можно «устроиться» и без этого, бизнес продолжает совершенствоваться…

Уже год как коллекторы оформили постоянную прописку в Украине. В целом, они появились немногим ранее, но нарастающий как снежный ком кризис, который все пополнял и пополнял ряды должников, сделал их особо востребованными, начиная с ноября 2008 года. До этого времени банки самостоятельно занимались взысканием задолженностей и расширяли соответствующие службы, услугу по продаже долговых обязательств практически никто из игроков рынка не предлагал. Как пояснили в компании ООО «Финансовое агентство по сбору платежей» (ФАСП), «кризис банковского сектора внес свои коррективы в развитие рынка коллекторских услуг, и уже сегодня можно говорить о значительном повышении их качества и ассортимента». Между тем, открытым остается вопрос, нужен ли будет этот сегмент после окончания кризиса, а особенно с учетом его правового поля?

Коллекторы «в законе» и нет...

Дальше разговоров о лицензировании деятельности взыскателей задолженности дело не пошло – ни соответствующих законов, ни дополнений к действующим не было принято. Минюст попытался «напугать» разработкой норм, которые бы хоть как-то регулировали их «работу», в украинском варианте – ограничивали. Коллекторы обиженно пошумели. Дело замяли, и на этом успокоились.

Но назвать коллекторов самодеятельностью тоже нельзя. Они даже принимают кодексы этики, например, те, кто входит в состав Ассоциации украинских коллекторских агентств. Усовершенствованию коллекторства поспособствовало и принятие изменений в Закон «О налоге с прибыли предприятий» (от 24 июля 2009 г.). Как пояснил генеральный директор коллекторской компании CredEx Сергей Деминиский, до лета т.г. банки могли продавать любые долги факторинговым компаниям, «такие сделки не были четко урегулированы, и каждый банк подходил к данному вопросу в меру своей компетентности. Аудиторы рекомендовали максимально консервативно относиться к таким сделкам». В такой ситуации продажа проблемного кредитного портфеля была нецелесообразной. Изменение законодательства четко выписало процедуру налогообложения сделок через факторинг. В результате, банки увеличили продажи проблемных задолженностей в 3-4 раза. «Теперь четко указано, что в случае продажи портфеля банк обязан заплатить налог на прибыль с той суммы, которую он получил от компании – платы за портфель», - отметил он. Все стало «максимально прозрачно и понятно».

Главная причина торможения сделок по продаже проблемных задолженностей – отсутствие финансовых возможностей у участников рынка, отмечают в ФАСП. «Однако и эта проблема в последнее время все чаще разрешается с помощью создания инвестиционных фондов и привлечения внешних займов», - подчеркивают в компании.

Впрочем, в ближайшее время стоит ожидать, что коллекторский бизнес возьмут в более конкретные, законодательные, рамки. Со всеми вытекающими отсюда позитивами и негативами. По крайней мере, еще с апреля с.г. активно ведутся разговоры о принятии отдельного базового закона, регулирующего коллекторскую деятельность. В начале года Минюст и Нацбанк даже создали специальную рабочую группу с участием в том числе коллекторских организаций. И если память автору не изменяет, то к маю с.г. единый глобальный законопроект, пусть даже в очень сыром виде, должны были разработать. Именно в этом базовом законе должны были быть конкретизированы предмет и принципы коллекторской деятельности, понятия "субъект коллекторской деятельности" и "коллектор", а также требования к ним, основы осуществления коллекторской деятельности, права и обязанности. Закон должен был бы содержать нормы государственного регулирования коллекторской деятельности через механизм лицензирования, а также предусмотреть необходимость создания Государственного реестра субъектов коллекторской деятельности. Но как-то все затихло...

По словам исполнительного директора коллекторской компании "Икспоинт" Виолетты Лезыонг, все разработки законодательных актов относительно деятельности коллекторов в Украине на сегодня приостановленны в связи с политическими трудностями. И сдвиг с мертвой точки возможен ближе к концу года. В.Лезыонг отметила, что на сегодня продолжаются дискуссии по поводу необходимых законодательных новшеств в данном вопросе.

Вот так вот - то ли действительно чиновникам и парламентариям не до коллекторов в преддверии выборов, то ли сами "субъекты" данного рынка вовсе не огорчены отсрочкой унормирования их работы?

Напомним, что еще весной участники рабочей группы при Минюсте пришли к выводу о необходимости создания именно нового базового закона, отказавшись от внесения точечных изменений в действующее законодательство. Но, видимо, "точечных ударов" избежать не удастся. В любом случае, вопрос о лицензировании коллекторской деятельности будет поднят в разработанных законодательных нормах. Еще в начале года отсудствием всестороннего законодательного регулирования деятельности коллекторов обеспокоился Президент, Минюст отчитался, что закон на завершающей стадии разработки и дело заглохло. А 6 августа Кабмин внес на рассмотрение Верховной Рады законопроект «О внесении изменений в статью 9 Закона Украины «О лицензировании некоторых видов хозяйственной деятельности» (относительно регламентации коллекторской деятельности). Понятно, что среди коллекторов не найдется заинтересованных дополнительно платить государству за лицензию. После внесения на рассмотрение парламентом указанных дополнений к закону о лицензировании президент Независимой ассоциации украиснких коллекторских агенств (НАУКА) Роман Кривошеев отметил, что новшества могут способствовать монополизации рынка. "При таких условиях останутся две-три компании, которые будут соответствовать тем критериям, и не будет нормальной свободной рыночной экономики», - отметил он. Он считает, что сейчас нужен законопроект, в котором будут предусмотрены только реестр, сертификация коллекторов, а не лицензирование. То есть проект, который определял бы стандарты и нормы без введения лицензирования.

А пока принятие любых изменений в законодательство для урегулирования даного вопроса остается в стадии затягивания, как и предполагал министр юстиции Николай Онищук еще весной, когда все активно кинулись разрабатывать что-то единое, глобальное и грандиозное.

Работа со штрафниками

Как рассказали в ФАСП, структура портфелей коллекторов приблизительно такая: около 60% задолженностей – долги в банковском секторе, порядка 30% - в страховом и до 10% - долги за ЖКУ. «Одной из тенденций развития рынка является взыскание долгов в сфере B2B - так называемого корпоративного collection. Поэтому процентное соотношение может меняться», - поясняют в ФАСП.

Коллекторы отмечают, что банки передают на обслуживание им около 11% объема проблемных кредитов, что составляет 6-7 млрд. грн. Всего, по данным агентства Fitch, уровень проблемных кредитов в украинских банках составляет 34% общего кредитного портфеля. Меньше всего заинтересованы коллекторы в приобретении портфелей ипотечных кредитов. Как отметила генеральный директор факторинговой компании «CredEx» Зоряна Цебровская, такие сделки требуют отдельного структурирования: в связи с тем, что сроки выплаты таких долгов иногда достигают 30 лет, то под выкуп подобных кредитов необходимо создавать отдельный фонд, срок действия которого был бы рассчитан, например, до 20 лет.

Должники в коллекторских компаниях, в первую очередь, классифицируются, а затем начинается «сотрудничество». Первый звонок взыскателя долга определяет «позицию» должника: его намерение и возможности платить по кредиту. В зависимости от этого, например, в коллекторской компании «CredEx» его отнесут к одной из 18 категорий в 4 группах. По словам С.Деминского, группы таковы: «обещанный платеж», «выбывшие в другой регион», «умершие», «осужденные». «Например, выбывшие в другой регион требуют дальнейшего поиска информации о должнике, чтобы установить с ним контакт. Есть и такие, кто категорически отрицают свой долг, или говорят о том, что стали жертвами мошенничества», - отмечает С.Деминский. С теми, кто отказывается признавать долг, коллекторы «знакомятся» вплотную. Если и это не помогает, то дело разрешается в судебном порядке. Он также подчеркнул, что коллекторы могут работать с должниками в разных форматах. Например, если они действуют по договору комиссии, то обязаны соблюдать правила, установленные организацией-заказчиком. Но если коллекторы выкупили долг у банка, то, соответственно, действуют по своим принципам.

Антиколлекторы не дремлют…

На каждое «да» есть свое «нет». Так и в работе коллекторов. Им противостоят антиколлекторы, рынок которых стал развиваться в конце прошлого года. Их появлению способствовали постоянные жалобы должников на не в меру ретивых "выбивателей долгов". Но вскоре и коллекторы, и антиколлекторы начали объединяться – создавать организации, которые могут предоставлять услуги как по взысканию долгов, так и по

защите от незаконного взыскания. Антиколлекторы действуют в формате юридических консультаций, переговоров с банками, а также предлагают охранные услуги и т.д.

Между тем, по мнению начальника управления мониторинга и сбора кредитов «OTP Bank» Сергея Бондарева, антиколлекторские организации должны исчезнуть «как класс», поскольку во время кризиса всегда появляется очень много мошеннических, теневых схем, которые пропадают сразу после возобновления стабильной работы экономики. «К сожалению, на удочку таких пройдох попадает очень много людей, и бороться с ними могут и должны правоохранительные органы», - считает банкир.

Однако, региональные организации, занимающиеся защитой прав должников кредитных союзов, не исчерпают своего потенциала и в посткризисный период. «Кризис имеет не только отрицательную, но и положительную сторону: формируются порядок и правила работы с проблемной задолженностью, нарабатывается практика. К моменту окончания кризиса будут расставлены все точки над "i" во взаимоотношениях кредитор-заемщик», - уверен С.Бондарев.

Что касается банков, то многие из них в связи с кризисом не увеличивали количество сотрудников-коллекторов, пытаясь справиться с проблемами теми силами, которые есть. «Я думаю, что по окончании кризиса проблема неплатежей значительно уменьшится, но не уйдет совсем, поэтому на специалистов, имеющих значительный опыт работы и безупречную репутацию, спрос останется», - отметил С.Бондарев.

Судя по тому, что коллекторы активно выкупают проблемные кредитные портфели у банковских, страховых, других компаний, работают они не в убыток. Есть спрос и есть предложение. Председатель координационного совета антиколлекторов и правозащитников Украины «Ваша Надежда» Федор Олексюк еще летом отмечал, что коллекторы в 2008 году «вернули» банкам кредиты на сумму 30 млрд. гривень. А если учесть то, что за «помощь» они берут в среднем 20%, то их карманы пополнились где-то на 6 млрд. грн. Кроме того, он отметил, что коллекторские компании практически не контролируются государством и зарегистрированы они, как правило, в оффшорных зонах в форме частных предприятий.

И все же, скорее всего, и коллекторы, и антиколлекторы жить будут долго. Этому поспособствует наша действительность. Хоть и уверяют политики и эксперты, что кризис сдает позиции, но, зная нашу статистику, которая является методом пропаганды эфемерных данных, уверенности в этом нет. Вот и получается, что украинские проблемные заемщики еще не один год будут пытаться рассчитаться по долгам, т.е. предоставлять возможность кому-то заработать на этом. Радует только одно, что методы «выбивания» становятся более цивилизованными, «европеизируются». Надо же, и до нас докатилось…

Юлия Главацкая (УНИАН)

постоянный адрес статьи:
УНІАН