

УДК 336.115

DOI: 10.17223/22229388/22/4

В.В. Шипунова

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ С КОЛЛЕКТОРСКИМИ АГЕНТСТВАМИ

Есть два рычага, которыми можно двигать людей:
страх и личный интерес.
Наполеон Бонапарт

Дан анализ деятельности коллекторских агентств и их взаимодействие с домашними хозяйствами.

Ключевые слова: домашние хозяйства, доходы и расходы домашних хозяйств, коллекторские агентства.

Сектор «Домашние хозяйства» исходя из сегментирования экономики в Системе нацио-

нальных счетов (СНС) занимает особое место, так как весь оборот в конечном счете осуществляется для удовлетворения личных потребностей членов домашних хозяйств [1].

Домашние хозяйства при реализации своей главной цели (максимизация благосостояния домашнего хозяйства) выполняют ряд задач: формирование, распределение, потребление, накопление и инвестирование финансовых ресурсов.

Формирование финансовых ресурсов в домашних хозяйствах может осуществляться за счет различных источников: собственных и альтернативных.

К собственным доходам относятся:

- заработная плата;
- трансферты (пенсии, стипендии, пособия, алиментарная помощь);
- доходы от собственности (сдача в аренду недвижимости, проценты по вкладам в банке, дивиденды);
- доходы от предпринимательской деятельности [2].

Таблица 1. Объем и структура денежных доходов населения по источникам поступления¹

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Заработная плата, % от общей суммы	68,4	67,3	65,2	65,6	65,1	65,3	65,8	65,8
Трансферты, % от общей суммы	13,2	14,8	17,7	18,3	18,4	18,6	18,0	18,4
Доходы от собственности, % от общей суммы	6,2	6,4	6,2	5,2	5,1	5,5	5,8	6,2
Доходы от предпринимательской деятельности, % от общей суммы	10,2	9,5	8,9	8,9	9,4	8,6	8,4	7,5
Другие доходы, % от общей суммы	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Всего денежных доходов, млрд руб.	25244	28697,5	32498,3	35648,7	39903,7	44650,4	47919,1	50115,9

Начиная с 2008 г. денежные доходы населения растут. Если в 2008 г. денежные доходы составляли 25244 млрд руб., то в 2015 г. они уже составили 50115,9 млрд руб. В структуре денежных доходов преобладает заработная плата, в среднем она составляет 65 % от общего дохода населения. Трансферты в доходах населения в среднем составляют 17 %, при этом если в 2008 г. они составляли 13,2 %, то в 2015 г. уже 18,4 %. Доходы от собственности в среднем составляют 6 %. Доходы от предпринимательской деятельности с 2008 г. снизились в структуре на 3,7 %.

В структуре доходов домашних хозяйств (табл. 2) в целом в месяц на одного члена приходилось в 2014 г. порядка 22 тыс. руб., домашних хозяйств с ребенком до 16 лет 19 тыс. руб., в домашних хозяйствах, проживающих в городской местности – 25 тыс. руб., а в сельской местности – 15 тыс. руб.

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ С КОЛЛЕКТОРСКИМИ АГЕНТСТВАМИ

Таблица 2. Состав располагаемых ресурсов домашних хозяйств различных социально-экономических категорий (в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц, руб.)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Все домашние хозяйства							
Располагаемые ресурсы – всего	11955,2	12419,4	14633,2	16597,1	18582,3	21198,5	22890,1
В том числе:							
денежные расходы	10335,3	10737,4	12688,0	14432,0	16062,5	18089,9	19447,2
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	348,3	378,9	422,3	447,1	452,4	468,6	490,2
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	87,9	94,6	104,3	138,5	145,4	148,7	149,5
прирост сбережений	1183,7	1208,4	1418,5	1579,5	1921,9	2491,2	2803,2
Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет							
Располагаемые ресурсы – всего	10544,4	10667,2	12051,0	14062,1	16250,9	19039,1	19844,9
В том числе:							
денежные расходы	8951,9	9076,0	10318,6	12223,8	13981,0	15969,4	16855,2
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	315,2	342,6	367,7	392,1	389,4	412,1	424,3
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	94,7	101,7	100,5	132,6	138,4	146,1	150,6
прирост сбережений	1182,6	1146,9	1264,3	1313,7	1742,0	2511,5	2414,8
Домашние хозяйства, проживающие в городской местности							
Располагаемые ресурсы – всего	13465,9	13869,4	16265,0	18291,1	20405,0	23645,0	25347,5
В том числе:							
денежные расходы	11844,7	12222,3	14357,5	16180,5	17908,5	20431,5	21788,8
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	215,7	233,5	270,7	293,7	293,2	302,6	322,3
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	99,8	105,1	114,1	153,7	159,8	165,9	164,3
прирост сбережений	1305,7	1308,5	1522,7	1663,3	2043,5	2745,1	3072,0
Домашние хозяйства, проживающие в сельской местности							
Располагаемые ресурсы – всего	7786,5	8416,9	10128,7	11745,8	13320,3	14191,70	15802,31
В том числе:							
денежные расходы	6170,0	6639,0	8079,8	9424,8	10733,7	11383,7	12693,12
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	714,4	780,4	840,9	886,4	912,1	944,1	974,69
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	54,8	65,4	77,2	95,0	103,7	99,6	106,81
прирост сбережений	847,3	932,1	1130,9	1339,5	1570,8	1764,2	2027,7

Несмотря на фактическое увеличение денежных доходов населения, благосостояние домашних хозяйств не увеличивается, связано это со многими

внешними факторами: увеличением инфляции, ростом цен, повышением процентных ставок по кредитам, повышением курса валют и т.п.

Очень часто домашние хозяйства к альтернативным источникам доходов относят различные кредиты и займы. Однако займы являются средствами для погашения дефицита бюджета. Когда домашнее хозяйство прибегает к различным заимствованиям, оно подвергается определенным финансовым рискам, которые в дальнейшем могут привести их к взаимодействию с коллекторскими агентствами.

Одной из трудностей домашних хозяйств является незнание (несознание) личного интереса, т.е. действия в интересах других или против себя и (или) семейного (домохозяйственного) [3]. Таким образом, взятые займы и кредиты

могут обернуться против самого домохозяйина, нарушить его безопасность.

Безопасность личности определяется особенностями взаимодействия трех факторов: личностного (реакция человека на опасность), фактора среды или источника опасности (включающего социальный, психологический и физический страхи) и факторы защищенности (готовность или неготовность к использованию средств защиты от тревожных и опасных ситуаций) [4].

В последнее время «закредитованность» населения увеличивается, связано это прежде всего со снижением собственных доходов, вследствие чего происходит и увеличение задолженности по кредитам.

Таблица 3. Изменение задолженности по кредитам, млрд руб.

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
-1098149	492436	-546181	-1584121	-2311748	-2307681	-1363555

Просроченная задолженность россиян по кредитам достигла 1,3 трлн руб. – более 5 млн человек не выполняют свои долговые обязательства, свидетельствуют данные кредитных бюро и коллекторских контор. Статистика Банка России показывает схожую динамику – к марту 2015 г. объем проблемных долгов достиг 1 трлн рублей. У половины экономически активного населения страны – 39,4 млн из 75,5 млн человек, – по данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), есть непогашенные кредиты. Общий долг россиян по кредитам составляет 10,6 трлн рублей, причем 25 % «закредитованных» обслуживают сразу два займа, 18 % три и более.

В апреле 2015 г. число граждан, имеющих проблемы с возвратом кредитов, достигло 5,2 млн человек. Заемщики, которые не платят банкам уже более 90 дней, просрочили 780 млрд из 1,28 трлн рублей. Участники рынка говорят, что сейчас в срок не обслуживается каждый пятый кредит, а каждый десятый безнадежен.

Каждый кредитор в определенный момент сталкивается с проблемой не просто задержки оплаты кредита, но и неплатежей вообще. И, конечно же, в этом случае перед банком, кредитором встает вопрос о том, каким путем решать эту проблему: собственными силами или прибегнуть к аутсорсингу, обратившись в фирму, которая профессионально занимается возвратом просроченной задолженности.

Обычно банк сохраняет спокойствие в течение первых тридцати дней с того момента, когда сформировалась просроченная задолженность. В этот период кредитор ещё не беспокоит своего запоздавшего должника. Но всё радикально меняется после того, как тридцать дней истекло. С этого момента данный кре

дитный договор классифицируется банком как проблемный, и кредитор начинает в связи с этим приводить в действие план определённых мероприятий, призванных способствовать погашению возникшей задолженности.

Сегодня на территории Российской Федерации взыскивать задолженности по кредитам уполномочены как сами банки (создавая коллекторскую структуру в своём штате), так и специализированные организации, которые привлекаются для осуществления услуг по возвращению задолженностей. Такие организации могут работать на основании договора подряда (аутсорсинг), а могут приобретать права на просроченную дебиторскую задолженность (такая схема называется цессия). В последнем случае взысканный долг уже не возвращается в банк, а идёт в пользу той организации, которая приобрела данную «дебиторку» [5].

Обратившись в коллекторскую компанию, кредитная организация, конечно же, избегает значительных вложений в создание своей собственной структуры по взысканию долгов, приобретение специального программного обеспечения, поиск и обучение персонала.

Отдавая «плохие» долги агентству, кредитная организация получает возможность сконцентрироваться на профилактике просрочки и на работе с должниками, которые еще интересуют ее в качестве добросовестных заемщиков [6].

Кроме этого, обращаясь в профессиональную организацию по взысканию просроченной задолженности, банк «отходит» от процесса выяснения отношений с заемщиком.

Коллекторское агентство или **долговое агентство** (от англ. *collection – сбор*), – агентство, профессионально специализирующееся на внесудебном получении просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности, опираясь на законы РФ, а также бизнес, целью

которого является способствование производству платежей по задолженностям физических и юридических лиц. Большинство коллекторских агентств существуют и работают как агенты кредитора, они собирают долги за агентское вознаграждение, формирующееся согласно количеству собранных финансовых средств в форме выплаты заранее определенных процентов от общей суммы взысканной задолженности.

Коллекторские агентства как самостоятельная структура стали набирать популярность в России в связи с влиянием мирового финансового кризиса на экономику страны.

В коллекторском агентстве принято выделять два способа работы. Первый вариант работы – по агентской модели, т.е. когда приставы агентства работают за определенный процент от суммы возвращенного долга, второй вариант – это покупка просроченной задолженности у кредитной организации «со скидкой».

В настоящее время на территории РФ зарегистрировано 995 коллекторских агентств.

В Москве зарегистрировано 71 коллекторское агентство, в Новосибирске – 56, Красноярске – 45, Кемерово – 16, Томске – 15 (полный список представлен в табл. 4).

Таблица 4. Коллекторские агентства, зарегистрированные на территории РФ¹

Город	Коллекторские агентства	Город	Коллекторские агентства	Город	Коллекторские агентства
Москва	71	Хабаровск	13	Липецк	5
Екатеринбург	66	Краснодар	13	Пенза	5
Новосибирск	56	Чебоксары	13	Якутск	4
Красноярск	45	Улан-Удэ	12	Киров	4
Казань	43	Волгоград	11	Калуга	4
Самара	43	Ижевск	10	Архангельск	4
Пермь	43	Владивосток	10	Белгород	4
Нижний Новгород	40	Калининград	10	Йошкар-Ола	4
Уфа	38	Рязань	9	Псков	3
Тюмень	36	Ставрополь	8	Курск	3
С.Петербург	34	Тула	7	Набережные Челны	3
Иркутск	31	Кострома	7	Смоленск	3
Омск	31	Владимир	7	Чита	3
Барнаул	22	Воронеж	7	Брянск	2
Челябинск	19	Нижний Тагил	6	Сыктывкар	2
Ростов-на-Дону	18	Ульяновск	6	Вологда	2
Саратов	17	Тверь	6	Южно-Сахалинск	2
Тольятти	17	Иваново	6	Великий Новгород	1
Кемерово	16	Курган	5	Братск	1
Астрахань	16	Ярославль	5	Бийск	1
Магнитогорск	15	Сургут	5	Саранск	1
Томск	15	Абакан	5	Сочи	1
Оренбург	14	Благовещенск	5	Тамбов	1

¹Список коллекторских агентств, зарегистрированных на территории РФ http://mxkr.ru/ru/kollektorskie_agentstva (дата обращения: 11.03.16).

Как известно, количество имеет свойство переходить в качество. При определенной численности профессионалов они начинают объединяться. Ассоциации лиц, ведущих бизнес в той или иной сфере, возникают, когда имеются общность профессиональных интересов и необходимость их защиты, а в некоторых случаях – когда требуется выработка и поддержание стандартов, обеспечивающих развитие отрасли.

Можно назвать три общероссийские коллекторские ассоциации: Ассоциация коммерческих организаций Развития Коллекторского Бизнеса; некоммерческая организация «Национальная Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств», Ассоциация организаций в области корпоративного коллекторства. Названные участники гражданского оборота разрабатывают собственные профессиональные стандарты, рекомендации и даже хартии. Ассоциации занимаются разработкой новых методик работы и совершенствованием существующих, обучением специалистов коллекторских агентств, проведением практико-ориентированных форумов. Их активность во многом направлена на преодоление негативного отношения общественности к лицам, занимающимся коллекторской деятельностью [7].

Главная задача коллектора – заставить должника платить по своим счетам. Специалист может быть как посредником между банком (или другим юридическим лицом) и должником, беря за свои услуги определенный процент, так и самостоятельной стороной. В случае, если банк «продает» своих должников коллекторскому агентству, компания занимается неплательщиками не в качестве посредника, а самостоятельно, и в этом случае она может даже увеличить долг неплательщика.

До коллектора дело доходит не сразу. В случае, если кредитор не сделал очередной взнос, в дело вступает клиентский отдел банка, сотрудники которого в вежливой форме выясняют, по каким причинам деньги не выплачены и когда их ожидать. Если прийти к мирному решению не удастся, дело переходит в руки службы безопасности банка, и в этом случае вопросы и требования становятся более настойчивыми. Если и это не помогает, организация может передать информацию по кредиту и попросту «продать» долг третьим лицам. Делается это правомерно: перед получением суммы клиент подписывает договор, где указывается, что банк имеет право передать информацию по кредиту сторонним организациям. Такой организацией и становится коллекторское агентство.

Работа коллектора сопряжена с определенными трудностями. От клиента банка необходимо добиться оплаты долга, по возможности не доводя дело до суда. Поэтому в любом агентстве есть call-центры и особые выездные группы, в которые, как правило, входят мужчины спортивного телосложения. Сначала агенты активно обзванивают своих «клиентов», интересуясь, когда будет выплачен долг. В день может быть сделано до 200 звонков. Если это не помогает, «клиент» не берет трубку или дает пустые обещания, по рабочему или домашнему адресу выезжают специальные группы, члены которых выясняют, в чем дело, лично.

Если и личное общение не позволяет добиться желаемого, в дело вступают юристы, которые обращаются в суд. Отсудить законным путем деньги или имущество коллекторам не составляет большого труда, но обращение в суд требует определенных затрат, и многие стараются не доводить дело до такого решения.

Существует две основные договорные модели, на основании которых коллектор осуществляет деятельность по «сбору долгов»:

- 1) договор об уступке права (требования);
- 2) договор об оказании услуг, в том числе агентский договор [7].

Основные положения, описывающие уступку права (требования), содержатся в §1 главы 24 Гражданского кодекса РФ.

Согласно п. 1 ст. 382 ГК РФ, право (требование), принадлежащее на основании обязательства кредитору, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или может перейти к другому лицу на основании закона. Понятия «право» и «требование» в вышеназванном параграфе ГК РФ рассматриваются как синонимы и равным образом аналогичны значению «уступка требования» и «цессия».

Цессия – это переход требования от правопреступника (цедента) правопреемнику (цессионарию) на основании сделки (как правило, договора). На практике встречаются названия «договор уступки права (требования)» или «договор цессии», в таких случаях стороны обычно имеют в виду гражданско-правовые соглашения, влекущие замену кредитора. По обязательствам, вытекающим из предпринимательской деятельности, с поправкой на международно-правовую терминологию, такие сделки иногда называют «договорами факторинга» [7].

Согласно абз.1 п. 2 ст. 382 ГК РФ цессия, по общему правилу, не требует согласия должника, и именно по этой причине задолженность может быть передана коллекторскому агентству. Однако если договором был предусмотрен запрет уступки, то сделка по уступке может быть признана недействительной по иску должника только в случае, когда доказано, что другая сто-

рона сделки знала или должна была знать об указанном запрете.

Помимо экономического риска невозможности исполнения своих обязательств заемщиком коллекторское агентство несет определенные риски правового характера, связанные с приобретением требования. Самыми значительными из них являются:

1) риск отсутствия самого требования, в случае признания сделки между должником и кредитором недействительной [8. П. 1 ст. 390];

2) риск возможности зачета должником встречных однородных требований, о которых умолчал кредитор [8. Ст. 386];

3) риск возможности оценки судом уступленных требований как «связанных с личностью кредитора», что влечет констатацию отсутствия их перехода [8. П. 2 ст. 388];

4) риск предшествующей уступки существующего требования в пользу другого кредитора [8. П. 4. ст. 390 ГК РФ].

В случае, когда коллекторское агентство приобретает право требования у первоначального кредитора, оно несет расходы, которые в первую очередь зависят от размера приобретаемых требований. Конечно же, сумма, уплачиваемая первоначальному кредитору, меньше, чем размер приобретаемых требований.

Сумма дисконта (разницы) между размером требования к должнику и суммой, уплачиваемой кредитором, зависит от того, насколько платежеспособным является должник, иных факторов, влияющих на вероятность и сроки взыскания, а также возможных трудозатрат коллекторского агентства. Размер дисконта может составлять от 20 (по «перспективным» должникам) до 90 процентов (по «безнадежным» должникам) от размера требования [9].

Название договора, на основании которого коллекторское агентство может оказывать услуги кредиторам, связанные с получением денежного долга, может быть различным: «договор об оказании услуг», «договор поручения», «агентский договор».

По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение по поручению другой стороны совершать юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от его имени и за его счет [8. П. 1 ст. 1005].

При работе агентства по названному договору работники коллекторских агентств для общения с представителями органов государственной власти, как правило, имеют выданные от имени кредитора доверенности. В таком случае «коллекторское агентство не состоит в отношениях, а действует как агент кредитора» [10].

Что касается размера вознаграждения, получаемого при взаимодействии кредитора и коллекторской компании на основании агентского договора, оно обычно составляет от 15 до 25 процентов от фактически полученных кредитором сумм [9].

Система сбора задолженности включает три последовательных этапа [11]:

– дистанционное взыскание (soft-collection) – совокупность методик удаленного взаимодействия с должником посредством системного информационно-психологического воздействия;

– выездное взыскание (bard-collection) – совокупность процедур личного взаимодействия с должником и его окружением, а также поиск оптимальной модели погашения задолженности;

– государственно-принудительное взыскание (legal-collection) – совокупность методик взаимодействия с органами государственной власти по принудительной защите прав кредитора посредством применения к должнику воздействия: судебного, службы судебных приставов, уголовно-правового, а также участия в процедуре банкротства.

Практика показывает, что основной упор в коллекторских агентствах делается на досудебные стадии (soft-collection и bard-collection), а обращение в суд и взыскание долга в исполнительном производстве оценивается как малоэффективные (что в значительной степени обусловлено длительными сроками судебных разбирательств и низким результатом деятельности службы судебных приставов [12]).

Условно коллекторов можно разделить на три большие группы.

Первая группа активно использует суд и законодательное регулирование проблемной ситуации с долгом. Выступая как обычные юристы, коллекторы подают исковое заявление и активно взаимодействуют со Службой судебных приставов-исполнителей.

Вторая группа коллекторов активно вмешивается в личную жизнь должника, общается с его родственниками, работодателем, членами семьи, соседями, оказывая на должника скорее психологическое давление. Данные действия – за гранью закона, тем не менее очень неплохо влияют на должника. Скажем, коллектор может поджидать должника непосредственно перед началом рабочего дня или на выходе из его дома, приходить к должнику с требованием вернуть долг. Поэтому регулярное вмешательство коллектора в личную жизнь должника способствует стимулированию исполнения обязательства, поскольку коллектор серьезно портит деловую репутацию должника.

Третья категория коллекторов использует методы, напрямую запрещенные законом, совершая преступления. Некоторые коллекторы могут смешивать все три метода воздействия, более того, на каждый метод может привлекаться отдельный штатный специалист [13].

Методы коллекторов зачастую и есть «камень преткновения», поскольку второй и третий метод зачастую нарушают права должника. И если второй метод находится в некоторой пограничной зоне, то третий уже выходит за рамки дозволенного.

В настоящее время коллекторские агентства в своей работе руководствуются общими положениями гражданского законодательства, которые не могут учесть всех особенностей их деятельности.

В Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭ), [14] (принят постановлением Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии от 06.11.01 № 454-ст) упоминаний о коллекторской деятельности просто нет. Получается, что фактически экономическая деятельность есть, а юридически она отсутствует. И этот разрыв между практикой и правом необходимо ликвидировать. Нормальная деятельность коллекторских агентств невозможна без информационного обеспечения. Таким образом, требуется подтвердить, что передача кредитором информации о заемщике и своих правоотношениях с ним не является нарушением Федерального закона от 27.07.06 № 152-ФЗ «О персональных данных» (ред. 21.07.2014, с изм. и доп., вступ. в силу 01.09.2015) и Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 05.04.2016 г.).

Еще одной проблемой для коллекторских агентств является невозможность передавать и получать информацию в бюро кредитных историй. Федеральный закон от 30.12.04 № 218-ФЗ «О кредитных историях» (ред. от 30.12.2015 г.) (далее – Закон № 218-ФЗ) устанавливает, что такое право с согласия заемщика есть только у лиц, которые заключили или намереваются заключить с ним договор кредита или займа (ст. 5, 6 Закона № 218-ФЗ). Коллекторские агентства не относятся ни к тем, ни к другим. В итоге заемщик, переданный в коллекторское агентство, выпадает из поля зрения бюро кредитных историй, для пользователей кредитных историй судьба выданного ему займа или кредита неизвестна. Как следствие, Закон № 218-ФЗ в случае с такими заемщиками не отвечает целям, для которых он был принят. С другой

стороны, коллекторское агентство изначально оказывается в проигрышной ситуации в отношениях с кредитором, так как коллектор не может оценить риски, связанные с работой с таким должником.

Отсутствие государственного и правового регулирования коллекторской деятельности как одного из вида предпринимательской деятельности в России ставит под сомнение возможность ее реализации в рамках закона.

12 апреля 2016 г. был принят в первом чтении законопроект о взаимодействии коллекторов с должниками. Штраф за нарушение правил взаимно, 35 ия предполагается повысить до 2 млн руб.

Проект ФЗ «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц» ограничивает общение коллектора с должником – личные встречи могут быть не чаще одного раза в неделю, а звонки не чаще двух раз в неделю. Запрещается общение коллекторов с должником с 22.00 до 8.00 в будние дни и с 20.00 до 9.00 в выходные. Законопроект предполагает, что все коллекторы будут состоять в реестре, который станет вести уполномоченный правительством орган. Уставный капитал коллекторского агентства должен составлять не менее 10 млн руб., а коллекторская деятельность должна быть основной деятельностью организации, которая имеет право заниматься взысканием задолженности. Кроме того, законопроект запрещает применение физической силы, угроз ее применения, причинение вреда здоровью, повреждение имущества, психологическое давление и введение в заблуждение, а также запрещает взаимодействие с несовершеннолетними и недееспособными гражданами [15].

7 апреля 2016 г. на внеочередном заседании Совета народных депутатов Кемеровской области был принят Закон Кемеровской области «О неотложных мерах по противодействию коллекторской деятельности (деятельности по возврату долгов), нарушающей права и законные интересы физических лиц».

Целью разработки данного закона является защита прав и законных интересов граждан на охрану жизни, здоровья, обеспечение законности, правопорядка и общественной безопасности. Закон разработан комитетом по вопросам государственного устройства и местного самоуправления Совета народных депутатов Кемеровской области по поручению губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева.

Принятый Закон «О неотложных мерах по противодействию коллекторской деятельности (деятельности по возврату долгов), нарушающей права и законные интересы физических лиц» запрещает на территории Кемеровской

области коллекторскую деятельность (деятельность по возврату долгов), нарушающую права и законные интересы физических лиц. Под коллекторской деятельностью (деятельностью по возврату долгов) при этом понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность юридических и физических лиц, направленная на систематическое получение прибыли от действий по взысканию задолженности. Председатель комитета по вопросам государственного устройства и местного самоуправления А.Синицын подчеркнул, что принятие регионального закона позволит приостановить незаконные действия коллекторских агентств до принятия федерального законодательства. Данный закон вступит в силу в день, следующий за днем его официального опубликования, и будет действовать до принятия специальных федеральных законов о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов [16].

Однако после запрета коллекторской деятельности на территории Кемеровской области руководитель Ассоциации корпоративного коллекторства Д. Жданухин осудил данный шаг губернатора области.

Д. Жданухин заявил: «Если анализировать это юридически, вполне возможно, эта попытка выходит за рамки конкретных субъектов Федерации. Потому что предполагается ограничение определенной предпринимательской деятельности на территории отдельного субъекта. Как мне кажется, это популизм. К юридической реальности особого отношения эти утверждения главы Кузбасса не имеют. Потому что в законодательстве даже нет термина “коллекторское агентство”, не определено, что конкретно он запрещает. Законопроект, который сейчас рассматривается и который мог бы поставить какую-то точку, определенность навести в части того, кто же является коллектором, пока не принят» [17].

Подобные попытки, несомненно, связаны с желанием оградить должников от действий недобросовестных коллекторских агентств. Упорядочение коллекторской деятельности позволит:

Во-первых, установить порядок на рынке кредитования, при котором станет невозможным появление компаний, использующих незаконные методы работы с должниками.

Во-вторых, защитить кредиторов от недобросовестных коллекторов и, следовательно, от риска снижения репутации банка (кредитора) при работе с такими агентствами.

В-третьих, защитить заемщиков и кредиторов от компрометации конфиденциальной ин-

формации, используемой при работе с должниками.

В-четвертых, упорядочить информацию и ее передачу в бюро кредитных историй, в том числе для создания единой базы должников.

Несомненно, что для легализации коллекторской деятельности необходимо не только законодательно ее установить, но и создать определенный кодекс поведения в отношении заемщика. Необходимо включить коллекторские агентства в состав лиц, имеющих право передавать и получать в бюро кредитных историй информацию о заемщиках. Так как коллекторская деятельность может приносить как прибыль, так и убыток, то она должна быть включена в общероссийский классификатор видов экономической деятельности как отдельный вид.

Литература

1. Земцов А.А., Осипова Т.Ю., Шипунова В.В. Обзор российских диссертаций о домашних хозяйствах // Проблемы финансов и учета. 2015. № 2(18). С. 12–21.
2. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах: учеб. пособие. Томск: Издательский дом Томского государственного университета, 2014. – 200 с.
3. Земцов А.А. Проблемы и трудности как формы опасностей домашних хозяйств. Основания // Проблемы финансов и учета. 2015. № 2 (18). С. 3–5.
4. Земцов А.А. Концепция трудностей как выражение неспецифических опасностей домохозяйства и его домохозяйства. Постановка вопроса // Проблемы финансов и учета. 2015. № 3 (19). С. 16–30.
5. В какие сроки банком инициируется процедура по взысканию задолженности? – <http://stopbank.info/kollek-torskie-agentstva/> (дата обращения: 15.01.2016).
6. Дроздовская Л.П. Коллекторские структуры как участники кредитного рынка // Финансовые исследования. 2008. № 19. С. 13–18.
7. Болдырев В.А., Шмаков В.Н. Коллекторская деятельность как современный экономико-правовой феномен // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 6 (165). С. 94–104.
8. Гражданский кодекс РФ, часть 1. от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) <http://stgkrf.ru/> (дата обращения: 15.04.2016 г.).
9. Галкина Е.А. Проблемы правового регулирования деятельности коллекторских агентств в банковской сфере // Пробелы в российском законодательстве. 2010. № 3. С. 65.
10. Бекузаров А.В. Вопросы целесообразности принятия правовых основ, регулирующих деятельность коллекторских агентств // Бизнес в законе. 2012. № 2. С. 101.
11. Широнова Е.М., Петухова Т.В. Коллекторы – мошенники или законные взыскатели // Российское предпринимательство. 2012. № 23 (221). С. 87–92.
12. Аксенов И.А. Судебные приставы или коллекторские агентства? Пока вопросов слишком много // Банковское дело. 2012. № 3. С. 8–12.

13. *Баширов В.Г.* Анализ коллекторской деятельности в России Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 74. С. 12–16.

14. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности – http://www.okvad.ru/razdel_j.html (дата обращения: 10.02.16 г.).

15. Проект ФЗ «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц» <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=139722> (дата обращения: 15.04.2016 г.)

16. Официальный сайт Совета народных депутатов Кемеровской области http://www.sndko.ru/news_event_a/6524.html (дата обращения: 15.04.2016 г.).

17. *Гордеев В.* Коллекторы назвали популизмом инициативу губернатора Кемеровской области //

Деловой журнал РБК <http://www.rbc.ru/society/06/04/2016/570557db9a7947c9fe86b286> (дата обращения: 15.04.2016 г.).

18. *Земцов А.А.* Домохозяйство: Основания. Финансы. Кансалтинг. – Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, 2015. 352 с.

19. История возникновения коллекторских агентств – <http://www.adresbanka.ru/pomosh-kredit/kollektorskie-agentstva-moskvy.html> (дата обращения: 09.02.16 г.)

20. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.03.16 г.)