

СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ И КРЕДИТОРОВ В ПРОЦЕССЕ ВОЗВРАТА ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

Мускатина И.В.

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,
Тамбов, Российская Федерация

В работе рассмотрена коллекторская деятельность в Российской Федерации и выделены различные способы взаимодействия коллекторских агентств и кредиторов, раскрыты два основных способа такого взаимодействия: выкуп за небольшой процент, совместная работа с кредитной организацией.

Ключевые слова: *задолженность; коллектор; коллекторские агентства; кредитная организация; коллекторская деятельность; способы взаимодействия.*

METHODS OF INTERACTION OF COLLECTOR AGENCIES AND CREDITORS IN THE PROCESS OF RETURN OF DEBT

Muskatina I.V.

Tambov State University G.R. Derzhavin, Tambov,
Russian Federation

The article is represented the collection activity in the Russian Federation and highlighted various ways of interaction between collection agencies and creditors, disclosed two main ways of such interaction: redemption for a small percentage, joint work with a credit institution.

Keywords: *debt; collector; collection agencies; credit organization; collection activities; methods of interaction.*

Институт коллекторских агентств можно назвать одним из самых молодых в России. Коллекторская деятельность не имеет длинной истории, хотя финансовые организации, наделенные разнообразными функциями, в том числе и функцией взыскания средств должника, существовали издревле. Разница заключалась в том, что такие организации, в отличие от коллекторских агентств, не осуществляли свою деятельность профессионально и специализировано.

Специализированная коллекторская деятельность, как уже было сказано выше, стала следствием широкого распространения потребительского кредитования. Взаимосвязь между обозначенными явлениями прямая: чем больше лиц брало кредитов, тем больше долгов накапливало население, в виду чего кредитору потребовалась организация, способная взыскать невыплаченные средства. Еще одним аспектом появления коллекторских агентств по всей России является желание финансовых организаций профильно сконцентрировать свою деятельность на предоставлении денежных средств, а не на их взыскании. При появлении коллекторских агентств финансовые организации стали избегать репутационных рисков, которые сопутствуют конфликтам при работе с долгами. Рассматривая данный вопрос, Г.Р. Ахтямова указывает, что «репутационный риск, или риск ухудшения деловой репутации – это возможность снижения степени доверия у различных групп заинтересованных сторон банка с последующей реализацией остальных видов банковских рисков» [1].

С развитием коллекторской деятельности появились различные способы взаимодействия коллекторских агентств и кредиторов:

А) выкуп за небольшой процент (5–10%) непогашенных задолженностей у кредитных учреждений, т.е. заключается договор с банком на переуступку долга. Фактически в данном случае мы говорим о цессии – уступки права требования кредитора другому лицу. В соответствии с ч.1 ст. 389 ГК РФ «уступка требования, основанного на сделке, совершенной в простой письменной или нотариальной форме, должна быть совершена в соответствующей письменной форме» [2].

Здесь же считаем необходимым упомянуть Определение ВАС РФ от 14.12.2011 № ВАС-14548/11 по делу № А40-33999/10-47-296, в со-

ответствии с которым «дело о взыскании задолженности по договору займа и процентов за пользование заемными средствами передано для пересмотра в порядке надзора судебных актов, поскольку уведомление об уступке прав требования в отсутствие подлинника договора не может свидетельствовать о наличии между cedentом и цессионарием отношений по уступке права требования и об исполнении заемщиком своих обязательств перед надлежащим кредитором» [3].

Примером передачи долга по договору цессии может послужить Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 14.02.2017 № Ф04-6484/2016 по делу № А27-12752/2016 [4]. По обстоятельствам дела по договору цессии третье лицо передало предприятию (коллекторскому агентству) право требовать от общества оплаты всех выявленных случаев сброса сточных вод с превышением допустимых концентраций загрязняющих веществ в них за весь период срока действия договора на прием (сброс) сточных вод. Обществом плата внесена не была, в виду чего коллекторское агентство обратилось в суд с требованием о взыскании платы за превышение предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ в сточных водах и неустойки. Суд удовлетворил требование в полном объеме.

Б) совместная работа с кредитной организацией. Размер вознаграждения в данном случае будет составлять около 25–30% от суммы погашенного долга. Как обоснованно замечает Л.С. Александрова, «такие цифры являются усредненными и зависят, прежде всего, от должника, его статуса, срока непогашенной задолженности и субъекта России в котором проживает должник» [5].

Такая форма взыскания долгов связана с аутсорсингом. Под аутсорсингом понимается «передача на длительный срок управомоченных функций и при необходимости соответствующих ресурсов внешним исполнителям, которые могут выполнить эти функции эффективнее» [6]. Понятия «аутсорсинг» в действующем российском законодательстве нет, как нет и правового регулирования обозначенного процесса, поэтому такие правоотношения оформляются иными гражданско-правовыми договорами (например, подряда,

комиссии и т.д.), часто смешанными. Исследователи полагают, что наилучшим вариантом оформления таких правоотношений является заключение агентского договора.

Его конструкция позволяет регулировать отношения, в которых агентство, в интересах своего партнера (принципала), совершает как юридические, так и действия фактического характера, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами. Проще говоря, такой договор лучше всего подходит для оформления отношений, представляющих собой передачу заемщиком функций, а с ними и права по истребованию долга своему партнеру – коллекторской компании.

Как вполне обосновано замечает А.А. Назаренко, «в отличие от договора цессии по агентскому договору объём полномочий у коллектора значительно уже» [7].

Подводя итог, считаем необходимым сказать, что в настоящее время выделяют два основных способа взаимодействия коллекторских агентств и кредиторов в процессе возврата задолженностей:

- выкуп за небольшой процент (5–10%) непогашенных задолженностей у кредитных учреждений, который оформляется договором цессии. Такой договор выгоден как кредитору, получающему сразу часть суммы, которую обязан был выплатить должник, без судебных споров и издержек, так и коллектору, который, выкупая долг у кредитной организации за небольшой процент, может получить от должника всю сумму долга полностью.
- совместная работа с кредитной организацией. Размер вознаграждения в данном случае будет составлять около 25–30% от суммы погашенного долга. Такая форма взыскания долгов связана с аутсорсингом и часто оформляется агентским договором.

Список литературы

1. Ахтямова Г.Р. Уточнение понятий деловой репутации, гудвилла и репутационного риска в коммерческом банке // Казанская наука. 2017. № 5. С. 12.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

3. Определение ВАС РФ от 14.12.2011 N ВАС-14548/11 по делу № А40-33999/10-47-296 // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.01.2021).
4. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 14.02.2017 № Ф04-6484/2016 по делу № А27-12752/2016 // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.01.2021).
5. Александрова Л.С. Развитие коллекторской деятельности в России // Научный альманах. 2015. №8 (10). С. 48.
6. Крылов М.В. Коллекторское агентство: российский и зарубежный опыт // Символ науки. 2016. №12-1. С. 131.
7. Назаренко А.А. Способы взаимодействия кредитной организации и коллекторского агентства в процессе возврата кредиторской задолженности // Современные научные исследования и разработки. 2016. № 7 (7). С. 454.

References

1. Akhtyamova G.R. Utochnenie ponyatiy delovoy reputatsii, gudvilla i reputatsionnogo riska v kommercheskoy banke // Kazanskaya nauka. 2017. № 5. S. 12.
2. Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ // Sobranie zakonodatel'stva RF. 1994. № 32. St. 3301.
3. Opredelenie VAS RF ot 14.12.2011 N VAS-14548/11 po delu № А40-33999/10-47-296 // SPS Konsul'tantPlyus. URL: <http://www.consultant.ru/> (data obrashcheniya: 28.01.2021).
4. Postanovlenie Arbitrazhnogo suda Zapadno-Sibirskogo okruga ot 14.02.2017 № F04-6484/2016 po delu № А27-12752/2016 // SPS Konsul'tantPlyus. URL: <http://www.consultant.ru/> (data obrashcheniya: 28.01.2021).
5. Aleksandrova L.S. Razvitie kollektorskoy deyatel'nosti v Rossii // Nauchnyy al'manakh. 2015. №8 (10). S.48.
6. Krylov M.V. Kollektorskoye agentstvo: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt // Simvol nauki. 2016. №12-1. S.131.
7. Nazarenko A.A. Sposoby vzaimodeystviya kreditnoy organizatsii i kollektorskogo agentstva v protsesse vozvrata kreditorskoy zadolzhennosti // Sovremennyye nauchnyye issledovaniya i razrabotki. 2016. № 7 (7). S. 454.