

За прогнозами фахівців, в умовах тотальної фінансової кризи грінмейл може стати не тільки засобом збагачення за чужий рахунок, але і способом захоплення нових плацдармів в бізнесі. Тому основним засобом боротьби з грінмейлом в Україні виникає є вдосконалення корпоративного законодавства та реформування вітчизняної судової системи.

КОЛЕКТОРСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Ольшанська А., Ворона О., студентки, Васильченко Н.В., ст.викладач
Конотопська філія ПВНЗ «Європейський університет»

Розвиток ринкової економіки України привів до активного збільшення споживчого кредитування. Проте фінансові установи зіткнулися з проблемою зростання неплатежів (неповернень) в останні декілька років. Дана тенденція зумовила появу на ринку колекторних компаній – агентств, проблемних боргів, що займаються стягненням. В зв'язку з цим основним завданням є визначення суті і необхідності розвитку високоефективних колекторних компаній на території України, які застосовують найбільш ефективні інноваційні технології на основі накопичених знань і прогресивних аналітичних методів.

Багато банків вирішують проблему неплатежів своїми силами. Але, оскільки це процес трудомісткий і дорогий, останнім часом намітилася стійка тенденція передавати цю непрофільну функцію спеціалізованим організаціям. Колектор (від латів. collector - збирач) - установа, що проводить збір і розподіл чого-небудь; особа, що проводить збір і опис яких-небудь зразків. Перші колекторні компанії в нашій країні почали створюватися в 2006 році як структури, що виникали з ініціативи банків. Основне їх завдання — професійне стягнення проблемних заборгованостей, або, простіше кажучи, «вибивання» боргів цивілізованими методами.

Методи роботи з неплатниками припускають три етапи. Перший етап (soft collection) - боржникам пишуть листи і дзвонять. Другий (hard collection) - колектори особисто зустрічаються з неплатниками. На третьому (legal collection) — компанії подають позови до суду, за рішенням якого майно боржника може бути арештоване до виплати довга. Проте головне завдання колектора — добитися повернення боргів, не доводячи справу до суду. Вітчизняні колекторні компанії збирають від 10 до 30% боргів, прострочених більш ніж на 90 днів.

Поява нових колекторних агенств пов'язана з бумом споживчого кредитування за останні два роки. За неофіційною інформацією, частка неповернень на ринку споживчого кредитування вже досягає 20-25%.

Переваги співпраці з колекторним агентством в тому, що стягнення заборгованості - це основний, а не додатковий вид його діяльності і займаються цим ті, що пройшли спеціальну підготовку фахівці, що володіють арсеналом знань з таких областей, як психологія, соціологія, юриспруденція, фінанси. Ще один перспективний напрям розвитку в колекторному бізнесі - послуги за оцінкою платоспроможності потенційного позичальника і попередження видачі банком ризикованих кредитів. У всьому світі ця практика достатньо поширена, але у нас поки активно не використовується. З розвитком ринку колекторних послуг і завоюванням певного статусу і довіри в діловому співтоваристві, поза сумнівом скорингові послуги колекторів будуть користуватись попитом.

Серед основних клієнтів колекторів — банки, страхові компанії, мобільні оператори і фірми, що займаються прямими продажами (direct mail).

Щоб організувати колекторну компанію, потрібний від 500 тисяч до мільйона доларів. Основні статті витрат — програмне забезпечення, навчання фахівців, організація регіональних представництв.

Свої послуги в Україні активно просувають близько чотирнадцяти колекторних агентств. Проте збирачів боргів в Україні значно більше. Зараз українські колектори працюють без ліцензій — по схемі факторингу. У Росії, де функціонує близько ста колекторних бюро, вже обговорюється питання їх ліцензування. Колекторні компанії ліцензуються в багатьох країнах: держава стежить за їх відповідністю стандартам збору боргів і тим, як вони розпоряджаються довіреним засобами. З часом питання регулювання їх діяльності є досить актуальним і в Україні, особливо з появою так званих «чорних» колекторів.

Сьогодні, колекторна діяльність — це індивідуальний підхід до кожного боржника, пошук компромісів. Одне з першорядних її завдань - донести до української громадськості, до ділових кіл те, що сучасні послуги із стягнення заборгованості - це цивілізований, високотехнологічний бізнес, вже давно затребуваний у всьому світі і завдання колекторів, - укріплювати його престиж на українському ринку, підвищуючи взаємну довіру клієнтів.