



ПРОЕКТ “Собрать долги”
для региональных операторов

Какую проблему мы решаем?

Поиск и абонирование уклоняющихся от заключения договора контрагентов и взыскание долга с момента начала деятельности регионального оператора

Что мы предлагаем



Рост ежемесячной выручки регионального оператора за счет контрагентов (юридические, физические лица и ИП), которые уклонялись от заключение договора и о которых вы не знали.



Поиск всех уклоняющихся образателей отходов в зоне деятельности регионального оператора.



Формирование договора и первичных документов с уклоняющимися контрагентами. Соблюдение требований ПП 1156 для заключения договора на условиях публичной оферты.



Получение с контрагентов задолженности. Получение задолженности от контрагента путем досудебного урегулирования или принудительного взыскания.



Получение базы данных договоров с контрагентами, уклонившимися от заключения договора.

Как определяется цена

1. Основное правило: **НЕТ РЕЗУЛЬТАТА - НЕТ ОПЛАТЫ.**
2. Мы получаем вознаграждение только с результата.
3. Результат - полученные на расчетный счет или внесенные в кассу денежные средства от найденного неабонированного контрагента и, соответственно, нового долга.
4. С полученной суммы мы бы хотели получить вознаграждение, которое определяется при подписании основного договора.

Как мы работаем

1. Инвентаризируем контрагентов вместе с их объектами жилой и нежилой недвижимости.
2. Создаем базу данных новых договоров.
3. Выбираем около 20% договоров, по которым мы будем проводить самостоятельную работу по возврату долга (для возврата инвестиций в инвентаризацию и получения прибыли по контракту).
4. 80% базы данных договоров передается в специальном биллинговом программном обеспечении, в котором хранится вся информация для самостоятельной работы регионального оператора.
5. Основную часть долга можете взыскать самостоятельно, нам необходима лишь часть, достаточная для получения плановой прибыли и окупаемости затрат на проведенные работы.

Этапы запуска проекта “Собрать долги”

- **Этап 1:** анализ потенциала поиска новых контрагентов. Стороны на основе полученного анализа принимают решение - интересна ли им дальнейшая работа.
- **Этап 2:** пробная работа. Мы делаем бесплатный поиск новых неабонированных должников и инвентаризацию 1 муниципального образования, бесплатно взыскиваем долги со 100 выявленных контрагентов. По результату работы принимаем решение о заключении основного договора.
- **Этап 3:** осуществляем комплексную инвентаризацию уже на всей территории, выявляем новых неабонированных контрагентов с задолженностью и формируем договоры с ними.
- **Этап 4:** взыскиваем самостоятельно около 20% от общего количества новых контрагентов.
- **Этап 5:** передаем базу данных выявленных неабонированных контрагентов и обучаем работе с программными продуктами.

Наши результаты

12 000 000 000 + руб. найдено

сумма новой найденной задолженности

3 000 000 000 + руб. получено

сумма, полученная в ходе досудебного урегулирования

1 000 000 000 + руб. взыскано

сумма, полученная в ходе принудительного взыскания

50 000 + судебных решений

судебные решения в пользу региональных операторов, все судебные приказы и исковые заявления оформлены в ПО автоматизации взыскания

Наши контакты

Степанов Александр



89294335166



a.stepanov@groupstp.ru