



Профессиональное Управление Долгами

Руководителю предприятия ЖКХ

Коммерческое предложение.
«Комплексное управление задолженностью»

В результате накопленного за годы работы практического опыта по оказанию услуг возврата просроченной задолженности в сфере ЖКХ, мы произвели анализ наиболее острых стоящих проблем, существующих на рынке ЖКХ, и сделали вывод о том, что просроченная задолженность за коммунальные услуги постоянно увеличивается и ежегодно её прирост составляет 9-11%.

Как правило, предприятие ЖКХ пытается самостоятельно бороться с этим нежелательным приростом, но к сожалению не всегда это получается сделать настолько эффективно, насколько это сделает специалист.

Сегодня большинство предприятий ЖКХ отдает проблемных должников коллекторскому агентству. Обычно под управление агентств поступает задолженность с просрочкой свыше 6 месяцев, в большинстве случаев мы успешно справляемся с поставленной задачей и сокращаем размер просрочки, но к сожалению средняя сумма задолженности, находящейся на балансе предприятия ЖКХ не изменяется, а зачастую и увеличивается в связи с тем, что появляются новые должники, так как существует ряд неплательщиков, которых не передали под надзор коллекторов. Это те потребители коммунальных услуг, которые возможно и способны оплачивать в срок, но из-за их необязательности и забывчивости не делают этого, а предприятие ЖКХ терпит по вине этих граждан убытки, зачастую не имея возможности оказывать услуги на должном уровне, откуда рождается новая волна «принципиальных» неплательщиков, которых очень сложно заставить заплатить в до судебном порядке, так как они не считают себя таковыми, по причине не выполнения предприятием ЖКХ какого либо из принятых на себя обязательств. Так же нельзя забывать о том, что существует прослойка населения с мизерными доходами на душу населения, и если вовремя недоглядеть и позволить такому человеку просрочить оплату на несколько месяцев, то погасить потом ему сумму накопленной просрочки будет весьма сложно, а зачастую и невозможно.

Общеизвестный факт, что предприятие ЖКХ не столько заинтересовано в возврате проблемной задолженности, сколько в том, чтобы она не возникала вовсе.

Хотим предложить Вам совершенно новый вид услуг: **«Комплексное управление задолженностью»**- это ряд мер, направленных на погашение существующей задолженности и осуществление контроля за предотвращением появления новой.

В связи с этим специалистами нашего агентства была разработана совершенно новая методика возврата и предупреждения появления задолженности вообще.

Мы полагаем, что первоначально предприятие ЖКХ должно отдавать под наше

управление абсолютно все лицевые счета, чтобы специалисты нашего агентства могли уже на ранней стадии выяснять причину возникновения задолженности, а юристы и психологи оперативно подбирать эффективные методы разрешения существующей проблемы, а в дополнение, добросовестных потребителей услуг дисциплинировать при последующих оплатах за коммунальные услуги, вплоть до внесения авансовых платежей, если они, например собираются уехать в отпуск на несколько месяцев или в командировку за границу на год.

Таким образом предприятие ЖКХ в первую очередь экономит деньги на содержание собственного долгового отдела, а так же время специалистов, которые должны заниматься своим делом, а не возвращать долги. Во-вторых предприятие в кратчайшие сроки сократит объем просроченной задолженности, а в последующем сможет уравнивать наиболее жизненно-важные финансовые показатели «начислено и получено», что позволит сократить расходы на заемные средства и повысить доходность, а так же улучшить качество оказываемых услуг населению по содержанию и ремонту жилья.

Ниже в таблице мы приводим расчёт размера вознаграждения агентства в зависимости от процента сбора за месяц в целом по предприятию ЖКХ:

Расчет на основе показателей за месяц	
Процент сбора начислено/поступило	Размер вознаграждения в процентах от общего сбора по Управляющей компании ЖКХ
Меньше 90%	не выплачивается
больше 90% и меньше 91%	0,11%
Больше 91% и меньше 92%	0,12%
больше 92% и меньше 93%	0,13%
больше 93% и меньше 94%	0,14%
больше 94% и меньше 95%	0,15%
больше 95% и меньше 96%	0,16%
больше 96% и меньше 97%	0,17%
больше 97% и меньше 98%	0,18%
больше 98% и меньше 99%	0,19%
больше 99% и меньше 100%	0,20%
больше 100% и меньше 101%	0,21%
больше 101% и меньше 102%	0,22%
больше 102% и меньше 103%	0,23%
больше 103% и меньше 104%	0,24%
больше 104% и меньше 105%	0,25%
больше 105% и меньше 106%	0,26%
больше 106% и меньше 107%	0,27%
больше 107% и меньше 108%	0,28%
больше 108% и меньше 109%	0,29%
Больше 109%	0,30%

Пример расчета вознаграждения.

Лицевых счетов	10 000	
Месячное начисление	21 500 000 руб.	(при среднем начисления на лицевой счет) 2 150 руб.
при сборе меньше 90%	не выплачиваться	
пример при сборе 93,1%	30 100,00 руб.	
пример при сборе 100,5 %	45 150,00 руб.	
при сборе более 109 %	64 500,00 руб.	

Таким образом при сборе 100% начисленных средств за услуги ЖКХ, предприятие ЖКХ платит 0,2% в месяц нашего вознаграждения это 2,4% в год. А учитывая то, что задолженность у населения перед ЖКХ в среднем за год у увеличивается на 10%, то ЖКХ, уплачивая коллекторскому агентству 2,4% в год, зарабатывает 7,6%, а так же не несет расходов на содержание собственного долгового аппарата.

С уважением и надеждой на дальнейшее сотрудничество

Директор ООО «ПУД» Дмитрий В. Солощенко