**Инструкция**

**о контроле оплат клиентов согласно видов оплат для новых и постоянных клиентов**

Р**уководитель СБ выполняя свои еженедельные действия - проверка просроченных дебиторов на предмет составления и отправок в их адрес претензий и исков в хозяйственные суды, проверяет нет ли среди просроченных дебиторов “новых” клиентов, потому как оплата с ними должна происходить только на условиях предоплаты.**

**Выборочно проверяет наличие подписанных оригиналов (сканкопий) договоров у просроченных дебиторов.**

**Выборочно проверяет наличие оригиналов подписанных первичных бухгалтерских документов (либо подписанных расходных накладных в электронном виде).**

**проверяет выполнения менеджерами по продаже и специалистом по договорной работе выполнение Приложения №1 к данной инструкции.**

**В случае выявления отклонений в Приложении №1, в т.ч. п.12 данной инструкции, пишет ЗРС на имя владельца.**

.

Виды оплат:

в компании есть 2 вида оплаты:

* предоплата
* отсрочка

1. **Новым клиентом считаются клиенты:**
   1. которому компания никогда не осуществляла продажу товара,
   2. который купил у нас один раз и которому осуществляется вторая продажа товара,
   3. продажа которому осуществлялись 6 и более месяцев назад и после этого не было никаких продаж данному клиенту.
2. **Постоянным клиентом считаются клиенты:**
   1. которые покупают у нас товар третий раз и покупают товар как минимум 1 раз на протяжении 6 месяцев.

Это значит, что тот клиент, который у нас никогда не покупал, покупает только второй раз или покупал более чем полгода назад считается новым, а клиент, который покупал у нас товар более двух раз и делает повторные покупки в течении полугода считается постоянным.

**Условия оплаты за товар клиентами**:

* с новым клиентом возможна работа только на условиях предоплаты и никак иначе.
* с постоянным клиентом возможна работа как на условиях предоплаты, так и на условиях отсрочки платежа. Чтобы дать возможность клиенту оплачивать товар с отсрочкой менеджеру необходимо руководствоваться Приложением №1 “Инструкция по действиям менеджера с целью получения отсрочки платежа для клиента”, которая является неотъемлемой частью данного инструктивного письма.

**Условия отгрузки товара клиенту:**

если в карточке клиента в базе 1С торговля стоит отсрочка платежа “0”, то товар не отгружается (не выезжает с производства) пока на расчетном счету нет денег в полном объеме на покрытие данной поставки.

**Приложение №1**

**Инструкция по действиям менеджера с целью получения отсрочки платежа для клиента**

**Для того чтоб ускорить процесс согласования отсрочки платежа, менеджер по продажам должен выполнить следующие действия еще на стадии когда клиент относится к категории “новый клиент”:**

1. Проверяет к какой категории относится клиент. К новым или постоянным.
2. Если клиент относится к категории “Новый клиент”, то новым клиентам отгрузка товара на условиях отсрочки платежа **ЗАПРЕЩЕНА** и менеджер прекращает выполнение шагов данной инструкции.
3. Если новый клиент выгоден для компании и хочет работать на условиях отсрочки платежа, то РО2 утверждает ЗРС у ИД на разрешение данной отгрузки и менеджер по продажам продолжает выполнение шагов данной инструкции.
4. Менеджер по продажам ставит задачу специалисту по договорной работе в Битриксе на проверку данного клиента на риски.
5. Специалист по договорной работе проверяет клиента по следующим параметрам:
6. Имеет ли клиент налоговый долг, или судебные производства с налоговой о взыскании сумм с клиента;
7. Имеет ли клиент исполнительные производства
8. Имеет ли клиент решение суда о взыскании с него суммы денежных средств;
9. Имеет ли клиент производства в отношении деятельности компании или должностных лиц.
10. Имеется ли информация о клиенте о его низкой платежеспособности.
11. О результатах проверки специалист по договорной работе сообщает менеджеру по продажам в ответе на задачу в течении 24 часов
12. Менеджер по продажам согласовывает с клиентом отсрочку платежа для клиента. При этом отсрочка не может превышать 20 дней. В случае необходимости большей отсрочки, РО2 утверждает отсрочку через ЗРС у ИД.
13. Менеджер по продажам согласовывает с РО2 сумму на которую клиент может получить товар с отсрочкой платежа, если сумма превышает 500 тыс. грн., то РО2 утверждает сумму через ЗРС у ИД.
14. После проведения переговоров и подтверждения всех договорных условий с клиентом менеджер по продажам ставит специалисту по договорной работе задачу в Битрикс на подготовку и подписания договора с клиентом на условиях отсрочки платежа, прописав в задаче данные о максимальном товарном кредите и сроке отсрочки. В договоре специалист по договорной работе обязательно прописывает максимальный товарный кредит и срок отсрочки, которые оговорил менеджер с клиентом. Также специалист по договорной работе обязательно прописывает, что в случае превышения максимального товарного кредита или срока отсрочки все поставки товара на клиента прекращаются.
15. Специалист по договорной работе в течении 24 часов с момента получения задачи, отправляет договор клиенту на подпись. В случае если с клиентом был ранее заключен договор, специалист по договорной работе либо перезаключает новый договор, либо подписывает дополнительное соглашение к текущему договору об изменении условий оплаты.
16. Отгрузка товара на клиента с отсрочкой платежа разрешается только при наличии подписанного оригинала договора или сканкопии подписанного договора.
17. **Менеджер по продажам несет персональную материальную ответственность за несоблюдение условий сделки со стороны группы компаний ВБА, прописанных в договоре. Это означает, что менеджер должен возместить нанесенный Компании ущерб в размере себестоимости отгруженной партии товара.**