Приход денежных средств

Розница

Физ лица

1. Менеджер принимает оплату наличными деньгами в кассу непосредственно в офисе. Оплата, согласно условиям по договору. Для нашей розницы допускается 70% предоплата, оставшиеся 30% перед вывозом. Создается ПКО на клиента в СРМ, в УПП - ПКО (контрагент – Офис продаж)
2. Оплата через сайт. Оплачивается остаток по расчетам (на основании РН Расчеты с контрагентами). По требованию компании, осуществляющей эквайринг – по одному заказу – одна оплата. После факта оплаты на почту сотрудника фин отдела приходит сообщение от автоинформатора, содержащее номер заказа и сумму оплаты. При получении такого сообщения, снимаются с конкретного заказа условия действия договора, так как физически деньги на счет приходят через 2-3 дня. Разница по недоплате по заказу – комиссия за эквайринг списывается корректировкой на статью Расчетно-кассовое обслуживание на подразделение.
3. Оплата через терминал. Сумма по желанию клиента. Менеджеры скидывают сканы чеков. С указанием номеров заказов. При получении такого сообщения, снимаются с конкретного заказа условия действия договора, так как физически деньги на счет приходят через 2-3 дня
4. Оплата на расчетный счет. Если есть в назначении платежа номер счета, то подвязывают к нему (УПП). Если нет, то вешают на предоплату офиса, от которого просили выставить счет. А затем, после распознавания номера счета или счетов, делают в срм руками пп.
5. Оформление кредитов и рассрочек – Предоплата ПКО, либо терминал, либо рассрочка без первоначального взноса, затем, менеджер пишет письмо в фин отдел, чтобы сняли условия по договору, так как деньги придут через – 2-3 дня. Разница по недоплате по заказу – комиссия банка списывается корректировкой на статью Расчетно-кассовое обслуживание на подразделение.
6. Есть еще ситуация, когда изделия заказываются сотрудники компании. Расчеты закрываются корректировкой, перенося задолженность на зп сотрудника. Такие заказы закрыты в УПП, но повисают мертвым грузом в СРМ, так как никаких механизмов закрытия не сделано

В нашей компании разрешено, чтобы клиент заказавший продукцию в одном офисе, мог ее оплатить в ЛЮБОМ подразделении нашей компании. Так же и замерщик, получивший заказ в одном офисе, может сдать деньги в ближайший

Пример. Клиент оформил заказ в Сергиевом Посаде (так как у него здесь дача), а живет он в Москве – ему удобней оплатить там. Он приходит в офис продаж, оплачивает необходимую сумму, при этом деньги физически регистрируются ПКО в кассу Москвы для Подразделения Сергиева Посада. У клиента делают договор предоплаты. На него оформляют ПКО. Затем менеджер Сергиева Посада, делает корректировку на заказ. При этом в УПП прилетает ПКО на договор Предоплаты Сергиева Посада с Подразделение Сергиев Посад, но Касса Москвы.

Юр лица – в компании правило – все юр лица создаются сотрудниками ИТ отдела, создаются в 2-х базах и синхронизируются. У контрагента создается 2 договора: основной – взаиморасчеты по заказам. Предоплата – взаиморасчеты по договору в целом. Деньги разносятся в УПП на договор предоплаты. Синхроном перекидываются на договор предоплаты в срм и там, менеджер самостоятельно разносит деньги заказам. При этом создается документ корректировка долга, которая летит в упп.

Дилерский отдел

1. Оплата через сайт. Оплачивается остаток по расчетам (на основании РН Расчеты с контрагентами). По требованию компании, осуществляющей эквайринг – по одному заказу – одна оплата. После факта оплаты на почту сотрудника фин отдела приходит сообщение от автоинформатора, содержащее номер заказа и сумму оплаты. При получении такого сообщения, снимаются с конкретного заказа условия действия договора, так как физически деньги на счет приходят через 2-3 дня. . Разница по недоплате по заказу – комиссия за эквайринг списывается корректировкой на статью Расчетно-кассовое обслуживание на подразделение.
2. Наличные в офисе - Оплата, согласно условиям по договору. ПКО создается в СРМ на дилера (он – юр.лицо), может на договор предоплаты, может сразу по заказам. В УПП аналогичный ПКО.
3. Оплата через банковские карточки. Дилер оформляет на свое имя банковскую карту и передает ее в ЦО компании. Переводит туда деньги, бухгалтер их снимает и создает ПКО на договор предоплаты. Деньги синхроном попадают в СРМ, менеджер на месте делает корректировки по заказам. Они же летят в СРМ.
4. Оплата на расчетный счет. Деньги разносятся в УПП - пп входящее на договор предоплаты. Деньги синхроном попадают в СРМ, менеджер на месте делает корректировки по заказам. Они же летят в СРМ.
5. Дилер может привезти в ЛЮБОЙ наш офис продаж деньги. ЗДЕСЬ БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА. Делают ПКО на этого дилера на предоплату. Но его не видят менеджеры дилерского отдела, так как в срм у розницы и ДО – разные организации. Поэтому привлекают сотрудника фин отдела, который корректировкой переносит деньги с одной организации на другую.

Для каждого дилера условия по оплате индивидуальные

* 100% перед запуском – это идеал
* % для запуска и остаток перед вывозом за 2 дня до отгрузки
* Запуск и Вывоз без оплаты по присланной платежке с отметкой банка
* Запуск и вывоз по гарантийному письму
* Запуск и вывоз по служебной записке, подписанной руководством.

Пункт 3-5 в этом случае сотрудником фин отдела снимаются условия по конкретному заказу.

Понятие Холдинга. В качестве клиентов дилера встречаются юр лица, которые платят напрямую на р/с нашей компании. При занесении таких юр. Лиц мы устанавливаем в карточке контрагента признак «входит в холдинг» и указываем дилера, от которого пришел данных контрагент. Заказы в таком случае оформляются на клиента дилера, дабы не путаться с оплатами.

Франчайзи

1. Оплата через банковские карточки. Франчайзи оформляет на свое имя банковскую карту и передает ее в ЦО компании. Переводит туда деньги, бухгалтер их снимает и создает ПКО на договор предоплаты, либо на заказ, если ему известен номер. В СРМ ничего не передается, так как там расчеты Франчайзи со своими клиентами, а функцию расчета с нами как с поставщиками мы отключили
2. Оплата на расчетный счет. Деньги разносятся в УПП - пп входящее на договор предоплаты, либо сразу на заказ.
3. Наличными в ЦО компании – оплата разносится сразу по заказам.
4. Наличными в любой офис компании. Делают ПКО на этого дилера, как на юр лицо. на предоплату. Перегружается ПКО в УПП. А дальше в ЦО разносят по заказам

Расход денежных средств

1. Инкасация. В офис приезжает инкассатор (сотрудник нашей компании), либо руководитель офиса, либо кто-либо из руководства, проезжающий мимо, забирают денежные средства. Создается РКО, в УПП перегружается Внутреннее перемещение наличных денежных средств в непроведенном виде со статьей движения денежных средств – выручка в пути. Проводит кассир по факту приема денег.
2. Выручка в банк. Руководитель офиса сдает выручку на р/с. В СРМ формируется РКО, в упп перегружается документ Объявление на взнос наличными
3. Руководители офисов могут взять деньги из офиса на хоз нужды, оплату труда и т.д. Делается это через Заявку на расходование денежных средств, где указывается для каких целей и по какой статье. Заявка перегружается в УПП. Здесь, ответственные сотрудники ставят одобрение. И в этом случае, на основании заявки формируется РКО в подотчет указанному лицу.

Реализован механизм составления авансовых отчетов и перегрузка их в УПП в непроведенном виде. Проводит сотрудник фин отдела, после получения оригинала отчета.

В группу компаний Экоокна входит несколько торговых марок со своими юр лицами.