**((بسمه تعالی))**

**آئین‌نامه اعتبار سنجی، فروش اعتباری و تخفیفات فروش**

اين آیین‌نامه جهت تعيين سياستهاي فروش اعتباري محصولات توليدي شركت و به‌منظور ايجاد سرعت در اتخاذ تصميمات اجرايي تهیه‌شده است.

1. ***تعاریف***

1-1) فروش اعتباری:

فروش محصولات تولیدی شرکت، متناسب با حد اعتباری تعیین شده برای هر مشتری و پرداخت بهای محصولات بصورت مدت‌دار بر اساس ضوابط و قرارداد شرکت برای خريدار تعیین می‌نماید، فروش اعتباری نامیده می‌شود.

2-1) حد اعتباری:

منظور از حد اعتباری، تعیین مبلغی است که مشتری در ازاء ارائه تضامین مورد تائید شرکت می‌تواند بصورت مدت‌دار و اعتباری،محصولات شرکت را خریداری نموده و سپس در مواعد تعیین‌شده موظف به پرداخت وجه محصولات می‌باشد.

تبصره: همواره باید مجموع "اسناد دریافتنی سررسيد نشده" و مانده "بدهی بدون دریافت چک"و مانده "اسناد دريافتني پرداخت نشده" مشتری نبایستی از حد اعتباری نامبرده درهر مقطع زمانی بیشتر گردد مگر اینکه عامل نسبت به معرفی املاک پشتیبان اقدام نموده باشد و عدم رعایت حد اعتباری موقتی باشد.

3-1) مشتـریان فروش اعتباری:

مشتریان فروش اعتباری شرکت شامل موارد ذیل می‌باشند:

الف)مشتریان عادی: شامل اشخاص حقیقی و حقوقی می‌باشد که در چهارچوب قراردادهای منعقده با شرکت و یا بر اساس عرف حاکم در نوع معاملات مورد تائید کمیسیون معاملات نسبت به خرید محصولات شرکت (با نرخ مصرف‌کننده) جهت استفاده خود اقدام نمایند.

ب ) عامل فروش و نماینده فروش : به اشخاص حقیقی و حقوقی اطلاق می‌گردد که در چهارچوب قراردادهای منعقده با شرکت و بر اساس ضوابط و مقررات حاکم بر قرارداد، نسبت به عرضه و فروش محصولات شرکت در یک محدوده جغرافیائی خاص برای خود و یا توزیع بین دیگران اقدام می‌نمایند. بدیهی است در آن محدوده جغرافیائی بنا به تشخیص، شرکت می‌تواند عاملیت فروش را به انحصاری یا غیر انحصاری واگذار نماید.

1. ***تعیین حد اعتباری***

1-2 )حد اعتباری هریک از مشتریان که مبادرت به خرید اعتباری می‌نمایند، توسط مدیر فروش پیشنهاد و در صورت تصويب كميسيون معاملات و تائید مدیرعامل شرکت در قراردادهای منعقده با آنان لحاظ می‌گردد. حد اعتباری مشتریان باید به‌گونه‌ای تعیین گردد که جوابگوی میزان حجم سالانه خريد و مدت‌زمان بازپرداخت مبلغ فروش انجام‌شده به مشتریان اعتباری در قراردادهای منعقده باشد .

تبصره - در تعیین حد اعتباری مشتریانی که بیش از یک گروه از محصولات تولیدی شرکت را خریداری می‌کند، استفاده از مجموع حد اعتباری که بدست می‌آید برای فروش هریک از گروه محصولات یا ترکیبی از آنان مورد ندارد و فقط باید مجموع حد اعتباری تعیین‌شده، ملاک کنترلهای اعلام‌شده در این آئین‌نامه قرارگیرد.

2-2) هرگونه تغییر در میزان حد اعتباری مشتریان و انعقاد قرارداد جدید یا الحاقیه اصلاحی؛ منوط به درخواست كتبي مدير فروش و پذيرش آن توسط کمیسیون معاملات و تاًیید مدیرعامل ميسر است.

3-2) فروش بصورت اعتباری در معاملات عمده فقط در چهارچوب انعقاد قرارداد قابل انجام خواهد بود و واحد فروش در هنگام صدور صورتحساب (فاکتور) موظف به کنترل حد اعتباری مشخص‌شده برای هر مشتری می‌باشد.

4-2) فروش بصورت اعتباری در سایر معاملات که صرفاً بصورت صورتحساب (فاکتور) صورت می‌پذیرد با تصویب کمیسیون معاملات بدون تنظیم قرارداد میسر می‌باشد.

5-2) به‌موجب دستورالعمل نحوه تعیین قیمت فروش محصولات تولیدی شرکت ، حداکثر مدت فروش نقدی محصولات شرکت 15 روز می‌باشد. درصورتیکه مشتری اقدام به خرید نقدی نماید ولی ظرف مدت‌زمان ذکرشده نسبت به پرداخت مبلغ فاکتور فروش اقدام ننماید، فروش انجام شده به فروش اعتباری تبدیل شده و فاکتور فروش براین اساس اصلاح می‌گردد. در این حالت تبدیل فروش نقدی به فروش اعتباری نیاز به تنظیم قرارداد فروش اعتباری ندارد.

6-2) در صورتيكه سیاست‌گذاری كميسيون در راستاي تأمین نقدينگي شركت اجازه دهد، می‌توان محصولات توليدي شركت را بصورت اعتباري به بيش از مدت متعارف ساير عاملين به فروش رساند در اين صورت به ازاي هرماه افزايش مدت؛ متناسب بازمان دوره تعهد، افزایش قیمت فروش اعتباری محاسبه خواهد شد.

تبصره- همواره واحد فروش با دريافت تراز معين؛ مطابق با شرايط مندرج دربندهای آتي در مورد مشتريان اعتباري كنترل خواهد نمود تا اولاً وجه نقد و چكهاي تاریخ‌دار اخذشده مجموعاً از مبلغ چك تضميني دريافتي كمتر باشد. ثانياً بابت كل مانده بدهي مشتري به ميزان كافي چك تاریخ‌دار در اختیار شركت باشد.

1. ***شرایط عاملیت یا نمایندگی فروش***

الف : تهيه و تكميل فرم درخواست از كميسيون معاملات جهت اعطاي نمايندگي و یا عاملیت توسط واحد فروش

ب : تهيه و تحويل کپی شناسنامه و کارت ملی و کارت پایان خدمت نظام‌وظیفه برای متقاضیان حقیقی و رونوشت اساسنامه ، روزنامه رسمی آگهی تأسیس و کپی روزنامه رسمی آخرین مدیران شرکت برای متقاضیان حقوقی.

ج :ارائه گزارش واحد فروش و بازاریابی شرکت در خصوص ظرفیت منطقه فعاليت متقاضی، سطح توان فنی، میزان شناخت از متقاضی در حوزه مورد تقاضا، وضعیت رقبای متقاضی در حوزه منظور، نوع محصولات موردتقاضا، حجم و ظرفیت انبارهای محل نگهداری محصولات خریداری شده توسط متقاضی و تعیین نسبت حجم خرید متقاضی به کل تقاضای منطقه استقرار متقاضی.

د : تنظیم فرم نمونه شماره یک و اظهار نظر واحدهای مربوطه در خصوص توانمندیهای مالی متقاضی شامل اعتبارات بانکی،   
موجودی‌های بانکی ، املاک ، مستغلات و . . . حسب مورد و اظهارنظر نهائی در مورد توانائیهای عملیاتی و مالی متقاضی.

ه : اعلام نظر نهائی مدیرعامل شرکت مبنی بر پذیرش فروش اعتباری محصولات به متقاضی

و :پيشنهاد حد اعتباری مشتری بر اساس مفاد این آئین‌نامه.

ز : نوع و ميزان وثايق قابل‌ارائه به شركت؛ و مقدار فروش سال قبل

ح : ارائه تضامین موردنظر به شرکت در چهارچوب مقررات این آئین‌نامه.

ط : واگذاری تضامین مندرج در ماده 5 توسط مشتری متقاضی خرید اعتباری حسب نظر واحد حقوقی و تصویب هیئت‌مدیره.

ی : انعقاد قرارداد فروش محصولات با متقاضی پس از دریافت تضامین موردنظر.

ک: جهت عدم جلوگیری از قطع فروش به عاملینی که جمع بدهی و اسناد دریافتنی آنها بیش‌ازحد اعتباری تعیین‌شده آنها گردیده ؛ به هنگام تکمیل فرم درخواست عاملیت ؛ مشخصات املاک پشتیبان عاملیت اخذ می‌گردد. نیازی به ترهین یا انتقال املاک پشتیبان به نام شرکت نمی‌باشد. تهیه رونوشت از املاک پشتیبان معرفی‌شده توسط متقاضی عاملیت و برابر اصل نمودن آنها در دفترخانه توسط واحد فروش با هماهنگی واحد حقوقی ضروری است.

1. ***مفاد قرارداد فروش اعتباری***

1-4 قراردادهای فروش اعتباری باید دارای مشخصات ذیل باشد.

الف: ذکر مشخصات خریدار شامل نام ، نام خانوادگی، شماره ملی ، نام پدر، شماره شناسنامه، آدرس محل کار و منزل و تلفن همراه و ثابت در مورد اشخاص حقیقی و نام شرکت یا موسسه، شماره ثبت و شناسه اقتصادی، رونوشت برابر اصل شده آگهی تغییرات مدیران دارای امضاء مجاز، آدرس و تلفن تماس اعضای هیئت مدیره.

ب: ذکر مشخصات فروشنده(شرکت شیمی دارو) شامل نام شرکت، شماره ثبت، نام ونام خانوادگی، مدیر یا مدیرانی که قرارداد را امضاء می‌نمایند، آدرس و تلفن تماس

ج: موضوع قرارداد شامل ، نوع محصول یا محصولاتی که خریداری می‌گردد ، میزان خرید سالانه به تفکیک گروه محصولات

د : مدت قرارداد

ه : مشخص کردن مدت‌زمان فروش اعتباری

و : تعیین حد اعتباری مشتری

ز : تعیین تعهدات خریدار و فروشنده شامل چگونگی درخواست دریافت کالا، محل دریافت کالا، چگونگی تسویه مبلغ فاکتور، نحوه حمل کالا، ارسال اطلاعات احتمالی درخواستی از خریدار و . . .

ح : ذکر تضامین مورد نظر و توافقات انجام‌شده پیرامون تضامین .

ط : ذکر موارد فورس ماژور و حکمیت در قرارداد

ي: نمونه قرارداد كه تمامي موارد فوق را مورداشاره قرار داده است توسط واحد حقوقي تنظيم گرديده و مورد عمل واقع می‌شود .

تبصره: بمنظورتامین منافع شرکت و اطمینان از بازپرداخت مبالغ فروش اعتباری توسط متقاضیان خرید اعتباری، لازم است برای يك دوره سه‌ماهه، متقاضیان مذکور نسبت به خریدنقدی محصولات شرکت اقدام نمایند، در صورتیکه توانائی مالی آنان توسط واحد فروش و بازاریابی شرکت تائید شود و مراتب موردقبول كميسيون معاملات و مدیرعامل شرکت قرار گیرد و تضامین موردنظر شرکت نیز تأمین شود، فروش اعتباری به متقاضیــان در چهارچوب مقررات این آئین‌نامه بلامانع خواهد بود

1. ***تـضامین***

1-5) اولویت نوع تضامین و اهمیت در ترتیب دریافت آن به شرح ذیل است:

الف) ضمانتنامه بانکی

ب) املاک و مستغلات و مستحدثات

ج)سرقفلی

د)چک و سایر اسناد تضمین.

بدیهی است که در قرارداد منعقده فی‌مابین میزان حد اعتباری و توانائی‌های مالی متقاضی و نوع و نحوه تضامینی که می‌تواند در اختیار شرکت قرار دهد، درج می‌گردد.

2-5) نوع و میزان تضامین دریافتی به شرح ذیل است:

الف- در مورد حد اعتباری تا500 میلیون ریال، دریافت چک با نظر کمیسیون معاملات و یا مدیرعامل امکان پذیر است در این صورت چک مربوط به‌حساب بانکی مشتری به مبلغ 130درصد حد اعتباری همراه با گردش سه‌ماهه حساب‌جاری و یا ضمانت‌نامه بانکی به مبلغ حد اعتباری با تائید مدیرعامل که در صورت خوش حسابی و تداوم همکاری بعد از 6 ماه حد اعتبار تعیین شده تا 2 برابر قابل افزایش است.

ب- در مورد حد اعتباری بیش از 500 میلیون ریال : ترهین املاک و مستغلات ، سرقفلی موردقبول شرکت به میزان 80% ارزش کارشناسی به نفع شرکت الزامی است. حد اعتباری به میزان مبلغ ترهین وثایق ملکی، به‌عنوان حد اعتباری مشتری با پیشنهاد واحد فروش تعیین می‌گردد.

ج- در مبالغ بالاتر از یک میلیارد ریال صورت‌های مالی حسابرسی شده منتهی به آخرین سال مالی جهت اعتبار سنجی در اختیار شرکت قرارداده شود.

د- در ارتباط با چك تضميني دريافتي از مشتري حتی المقدورهيچگونه رسيدي به مشتري تحويل نخواهد شد.

3-5) در تمامی موارد ذکرشده دربند فوق در صورت توانائی مشتریان اعتباری، دریافت ضمانت‌نامه بانکی در اولویت می‌باشد. ضمانت‌نامه بانکی ارائه‌شده باید فاقد هرگونه ابهام و مبلغ آن تحت هر شرایطی با درخواست شرکت قابل دریافت از بانک صادرکننده باشد و امور مالي موظف به اخذ گواهي بانك صادرکننده دال بر صحت صدور و مبلغ آن می‌باشد.

1. ***نوع املاک و مستغلات و مستحدثات موردقبول و نحوه ارزشیابی آن***

1-6) ملک و مستغلات و مستحدثات ارائه‌شده توسط متقاضی خرید اعتباری باید دارای شرایط ذیل باشد:

ملک حتی‌الامکان در بافت شهری بوده و حتی‌المقدور دارای مستحدثات باشد.

سند ملک باید بصورت شش‌دانگ و حتی‌المقدور بنام شخص متقاضی حقیقی و یا حقوقی باشد.

تبصره: درصورتی‌که ملک بنام دیگری است باید صاحب آن وکالت بلاعزل به متقاضی داده و ذیل تفویض وکالت مذکور به شرکت و مبایعه‌نامه تنظیمی با متقاضی را امضاء نماید.

ملک باید بر اساس استعلام‌های رسمی دریافتی فاقد معارض و ممنوعیت ساخت و خریدوفروش باشد.

ملک نباید در رهن باشد.

ملک نباید دارای مستاجرباشد. درغیراینصورت باید ذیل مبایعه‌نامه تنظیمی را جهت تخلیه در پایان قرارداد اجاره و یا هر زمان که شرکت بخواهد با ذکر جمله مربوطه امضاء نماید.

سند ملک نباید مشاع باشد. در غیر اینصورت باید تائید برخورداری شرکت از حق خرید و فروش آن در هنگام عدم انجام تعهدات مشتری، توسط واحد حقوقی شرکت کتباً تائید گردد.

درصورتیکه سرقفلی ارائه گردد، صاحب‌ملک می‌بایست بصورت رسمي مراتب موافقت خود را اعلام نمايد .

2-6) ارزشیابی ملک ارائه‌شده به یکی از دو طریق ذیل صورت می‌پذیرد.

الف- ارزشیابی توسط کارشناس رسمی دادگستری تعیین‌شده توسط شرکت

ب - ارزشیابی توسط کارکنان اعزامی شرکت (مورد تائید واحد حقوقی و مدیرعامل) به منطقه استقرار ملک و دریافت سه فقره استعلام کتبی یا شفاهی از مشاورین املاک منطقه و ارائه گزارش کتبی آن به مدیرعامل شرکت.

تبصره : تا50 درصد هزینه کارشناسی مربوط به کارشناسان رسمی دادگستری توسط شرکت تأمین می‌گردد. در صورت درخواست عاملين و مشتريان براي تغيير وثيقه ملكي، 100% هزینه‌های ترهين و كارشناسي ملک جدید به عهده متقاضي می‌باشد.

3-6)پس از تعیین ارزش ملک ارائه‌شده و توافق طرفین برای انعقاد قرارداد، مراحل ذیل باید قبل از تنظیم قرارداد صورت پذیرد:

الف : متقاضی باید اصل سندملکی موردنظر، اصل بنچاق، اصل پایان کار، اصل استعلام ثبت،اصل استعلام دارائی، اصل وکالت‌نامه بلاعزل با حق توکیل به غیربنفع شرکت در مورد ملک موردنظر،آخرین فیش آب، برق، گاز و تلفن حسب مورد را به شرکت ارائه نماید.

ب : درصورتیکه ملک موردنظر مربوط به دیگری است باید اصل وکالتنامه بلاعزل دریافتی از صاحب اصلی ملک بنام متقاضی و اصل تفویض وکالت سند مذکور به نام شرکت که صاحب اصلی نیز ذیل آن را امضاء کرده باشد ، توسط متقاضی ارائه گردد.

ج : در ابتدای هرسال مالي كارشناسان خبره داخلي نسبت به تجديد ارزيابي املاك تضميني مشتريان اقدام و گزارش مربوط مبناي اصلاح حسابها خواهد بود.

تبصره : کلیه هزینه‌های تنظیم وکالت‌نامه‌های مذکور بعهده متقاضی خرید اعتباری می‌باشد.

1. ***سایر***

واحد فروش شرکت موظف است کلیه مجوزهای فروش صادره روزانه مشتریان اعتباری خود را قبل از دریافت مجوز مدیریت به تائید امورمالی شرکت برساند.

نظر به اینکه بنا بر تصمیمات اتخاذشده در سالهای گذشته نحوه رفتار شرکت با بعضی از مشتریان بصورت عرف جاری تثبیت گردیده، مقرر شد در موارد عدم تطبیق الزامات این آیین‌نامه با شرایط مشتریان قدیمی، به درخواست مدیر فروش و تاًیید مدیرعامل در هر یک از موارد اصلاح روش گردد.

***8-تخفیفات فروش***

به مدیرعامل شركت اختيار داده می‌شود كه بنا به پيشنهاد كتبي مدير بازاريابي و فروش براي محصول يا محصولات خاص برای مشتریانی که در ردیف 10 نفر اول لیست فروش (به لحاظ حجم فروش) قرار بگیرند، حداكثر تا مدت 15 روز به ميزان مدت اعتباري فروش اضافه نمايد . براين اساس بدون اضافه نمودن مبلغي به بمبلغ فروش اعتباري قبل، فاكتورهاي فروش صادر خواهد شد.

بنا به پيشنهاد كتبي مدير بازاريابي و فروش و پس از تاًیید مدیرعامل و بر اساس مصوبه هیئت‌مدیره براي محصول يا محصولات خاص برای گروه مشتریان و یا مشتریان خاص و برای مدتی معین تخفیفاتی در نظر گرفته شود. پس از سپری شدن مدت موردنظر و بررسی اثربخشی تصمیم مدنظر، نسبت به تمدید و یا قطع تخفیف موصوف تصمیم‌گیری خواهد شد.

9- این آئین‌نامه در 9 فصل تهیه گردیده و از تاریخ 01/06/1397 با تصویب هیئت‌مدیره قابل اجراء می‌باشد و کلیه قراردادهای فروش اعتباری منعقده با مشتریان جدید و نحوه انعقاد قرارداد، دریافت تضامین و تعیین و کنترل حد اعتباری آنان از تاریخ مذکور به بعد در چهارچوب مفاد این آئین‌نامه با در نظر داشتن آئین‌نامه معاملات شرکت، صورت خواهد پذیرفت.

**رئيس هیئت‌مدیره مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره عضو هیئت‌مدیره**