



تاریخ: ۱۴۰۳/۱۲/۰۱

شماره: ۰۳-۳۳۲۶۰

پیوست: ندارد

بسمه تعالی

ریاست محترم اتحادیه کشوری فروشگاه های زنجیره ای

جناب آقای محمد علی خراسانی

با سلام

احتراماً، عطف به مکاتبه بشماره ۲۳۴۲۷-۱۰۰-۰۳ آن اتحادیه محترم مبنی بر ارائه پاسخ های مربوطه در خصوص سالات مطرح شده به استحضار می رساند :

۱- نحوه تامین مالی برای فروش اقساطی کالا .

چندین روش برای تامین مالی فروش اقساطی کالا وجود دارد . انتخاب بهترین روش به عوامل مختلفی از جمله حجم فروش، نوع کالا، ریسک اعتباری مشتریان و... بستگی دارد.

۱-۱- استفاده از منابع داخلی:

ذخیره نقدینگی: با توجه به صورت های مالی شرکت و نظر داشت مثبت بودن وجوه نقد حاصل از عملیات، بخشی از منابع برای تامین مالی فروش اقساطی استفاده شده است.

استفاده از سودآوری گذشته: عطف به صورت های مالی شرکت و با توجه به سود انباشته که در جهت کسب و کار و تامین سرمایه گردش به سهامداران پرداخت نشده است، بخشی از مورد مذکور برای تامین مالی فروش اقساطی اختصاص یافته است.

۱-۲- استفاده از منابع بانکی :

وام های بانکی: بانک ها و موسسات مالی ، وام هایی با نرخ بهره مشخص برای تامین مالی فروش اقساطی ارائه می دهند. که بخشی از تامین مالی فروش های اقساطی از آن محل بوده است.
استفاده از پلتفرم های آنلاین تامین مالی: پلتفرم های آنلاین متعددی وجود دارند که به کسب و کارها در تامین مالی فروش اقساطی کمک می کنند. که می توان به پلتفرم های تارا کارت ، های بانک و ... اشاره کرد .

۲- انعقاد قرارداد با تولیدکنندگان جهت تولید مدل های خاص صرفاً برای عرضه در فروشگاه های تحت پوشش

همانطور که مستحضرید بخشی از نیاز شرکت از تولیدات خود مجموعه تامین و برآورده می گردد و مابقی را بصورت عمده و طبق روال بازار خریداری می نماید و سیاست کلی شرکت خرید کالای انحصاری و متفاوت با سایر رقبا نمی باشد.



۱-۲- انتخاب تولیدکنندگان مناسب:

- توانایی تولید: تولیدکننده باید از نظر فنی و تجهیزاتی توانایی تولید مدل‌های مورد نظر با کیفیت و در مقادیر مورد نیاز را داشته باشد.
- سابقه و اعتبار: بررسی سابقه تولیدکننده، کیفیت محصولات قبلی و روابط تجاری وی با سایر شرکت‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد.
- ظرفیت تولید: اطمینان حاصل می‌شود که تولیدکننده ظرفیت تولید مدل‌های خاص شرکت را در کنار سفارشات دیگر خود دارد.
- قیمت و شرایط پرداخت: بررسی قیمت پیشنهادی تولیدکننده، شرایط پرداخت و تخفیفات احتمالی برای سفارش‌های انبوه مدنظر قرار می‌گیرد.

۲-۲- تدوین قرارداد جامع:

- مشخصات محصول: شرح دقیق طرح‌های مورد نظر، شامل جزئیات فنی، مواد اولیه، کیفیت و استانداردها به طور واضح در قرارداد ذکر می‌گردد.
- مبلغ قرارداد و شرایط پرداخت: شرایط پرداخت، نحوه محاسبه قیمت، شرایط تخفیف و جریمه‌های احتمالی تاخیر در تحویل به طور شفاف مشخص می‌شود.
- زمان تحویل: تاریخ‌های دقیقی برای تحویل محصولات در قرارداد تعیین می‌شود، و ضمانت‌های لازم برای جلوگیری از تاخیر در نظر گرفته می‌شود.

۳-۲- نظارت بر تولید:

- کنترل کیفیت: روش‌های مناسب برای کنترل کیفیت محصولات در مراحل مختلف تولید تعیین و اجرا می‌گردد.
- مدیریت زنجیره تامین: سیستم مناسبی برای مدیریت زنجیره تامین و تحویل محصولات به فروشگاه‌ها طراحی و اجرا می‌شود.

۳- مبنای تعیین کارمزد های اخذ شده از خریداران ، اقساط و تخفیفات متعلقه .

تعیین کارمزدها، اقساط و تخفیفات مربوط به فروش اقساطی، نیازمند بررسی دقیق عوامل مختلف و اتخاذ رویکردی شفاف و منصفانه است. این موارد به گونه‌ای تعیین می‌شوند که برای خریداران جذابیت داشته باشند. تمامی کارمزد کالاها با رعایت قوانین سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان قیمت گذاری و به دو صورت نقدی و اعتباری در سطح فروشگاه عرضه می‌گردد که تمامی موارد منطبق با دستورالعمل‌های محاسبات سود کارمزد فروش اقساطی که بر پایه نرخ‌های مصوب آن سازمان می‌باشد با توجه به تعداد اقساط و شرایط پیش پرداخت در راستای انجام مسئولیت اجتماعی و شرایط بازار فضای رقابتی انجام می‌گردد. لازم به توضیح است که در فروش‌های نقدی از مبالغ فاکتور بر حسب ضوابط اجرای کسر می‌گردد.

۴- نحوه و میزان محاسبه سهم اثر فعالیت های تبلیغاتی گسترده محیطی و تلویزیونی در قیمت فروش کالاها .
تبلیغات شرکت بر اساس برند سازی و جذب مشتری سیاست گذاری گردیده که همیشه این سیاست بر اساس تناسب فروش و استانداردهای مالی صورت پذیرفته که کاملاً متعارف می باشد، لذا تبلیغات مجموعه بر اساس نسبی قابل قبول از فروش و در حد متعارف صورت می پذیرد.

۵- نحوه قیمت گذاری کالاها

نحوه قیمت گذاری همیشه بر اساس ضوابط و رعایت حقوق مصرف کننده گان و بررسی جامع و کامل بازار می باشد، بدین صورت که بخشی از فروش مجموعه از تولیدات خود شرکت و مابقی نیز با حذف (واسطه) زنجیره بنگداری و عمده فروشی قیمت مناسب و متعادل را برای مصرف کننده را ایجاد می نماید.

۶- راهکارهای جلوگیری از طرح دعاوی متعدد حقوقی ناشی از عدم وصول اقساط در مراجع قضایی .

جلوگیری از طرح دعاوی متعدد حقوقی ناشی از عدم وصول اقساط، نیازمند رویکردی چندوجهی است که شامل اقدامات پیشگیرانه، تدابیر قانونی و روش های حل و فصل اختلافات خارج از دادگاه می شود. در اینجا به برخی راهکارها اشاره می کنیم: بررسی دقیق اعتبار مشتری: قبل از اعطای تسهیلات یا فروش اقساطی، اعتبار مشتری به دقت بررسی میشود. این شامل بررسی سوابق اعتباری، میزان درآمد و تعهدات مالی او می شود. استفاده از سیستم های امتیازدهی اعتباری می تواند کمک کننده باشد. تنظیم قرارداد دقیق و شفاف: در قرارداد های سازمانی به طور کامل و شفاف شرایط پرداخت اقساط، نحوه محاسبه کارمزد، و مراحل پیگیری وصول یا عدم پرداخت اقساط مشخص میگردد. استفاده از زبان ساده و قابل فهم برای تمامی سطوح مشتریان آموزش به کارکنان: کارکنانی که در بخش اعطای تسهیلات یا فروش اقساطی فعالیت می کنند، به طور کامل در مورد مراحل و قوانین مرتبط آموزش می بینند. این آموزش شامل نحوه بررسی اعتبار مشتری، تنظیم قرارداد و پیگیری عدم پرداخت اقساط می باشد .

تنوع در روش های پرداخت: ارائه روش های متنوع شرایط پیش پرداخت می تواند به افزایش عدم مطالبات پرداخت و کاهش تاخیرها کمک کند.

ارتباط موثر با مشتری: برقراری ارتباط مستمر و مؤثر با مشتری برای پیگیری پرداخت اقساط و رفع مشکلات احتمالی. استفاده از روش های مختلف ارتباطی مانند پیامک و تماس تلفنی، توسط واحد ارتباط با مشتریان صورت می پذیرد .
مذاکره و توافق: در صورت بروز مشکل، در وهله اول تلاش برای مذاکره و توافق با مشتری برای پرداخت بدهی صورت می

پذیرد.

شرکت تولیدی شهر فرس ایرانیان

مدیرعامل - حمید آزمون

تولیدی
شهر فرس
ایرانیان
شماره ثبت: ۳۹۲۲۶۵