

دلایل استفاده از سیستم مدیریت نقدینگی برهان سیستم؛ تیم نوین

هدف از این نوشتار آشنایی با مازول مدیریت وصول برهان می باشد. امید است مطالب مختصر این نوشتار مفید واقع شود:

- ۱- مکانیزم عملکرد سیستم های فروش عمده فروشی اینگونه است که بعد از صدور (تایید) هر فاکتور فروش، ثبت حسابداری آن به شرح زیر می باشد:

معین	تفصیل	بدهکار	بستانکار
حساب های دریافتی	مشتری	XXX	
فروش			XXX

در سیستم خزانه داری نیز ثبت سند وصولی که بابت فروش صورت گرفته، انجام می شود به صورت زیر می باشد:

معین	تفصیل	بدهکار	بستانکار
موجودی نقد و بانک	بانک/صندوق	XXX	
حساب های دریافتی	مشتری		XXX

هر دو سند بدون مبنا بوده و ارتباطی به هم به صورت مستقیم ندارند. چنانچه نیاز باشد کنترلی انجام شود به صورت گزارشی و پس فرآیندی انجام می شود.

سیستم مدیریت نقدینگی برهان با هدف ایجاد کنترل داخلی جهت اعلان اتوماتیک (بدون دخالت کاربر) از واحد فروش به واحد مالی برای فاکتورهای باز هر مشتری است. بعد از تایید هر فاکتور دستور دریافتی به صورت اتوماتیک برای واحد خزانه داری برای فاکتور یا فاکتورهای انتخابی ارسال می شود. در واحد خزانه داری بعد از انتخاب هر فاکتور تنها کاربر می تواند شیوه دریافت مبلغ را بر اساس دستور صادر شده ثبت نماید. بدین ترتیب کاربر برای تک تک فاکتورهای صادر شده می داند کدام فاکتور تسویه کامل نشده یا باز مانده است.

۲- می توان کاربران را محدود به وصول یا توافق با مشتری تنها با مدل هایی مشخص نمود و کاربران فروش نتوانند خارج از مدل های ارائه شده با مشتریان توافق نمایند.

یکی از مهم ترین قابلیت های این زیر سیستم این می باشد که می توان مدل های متفاوت وصول تعریف نمود. بعد از تایید هر فاکتور کاربر می تواند مشخص نماید نحوه توافق طبق چه مدلی انجام شده و بر آن اساس اقدام به تسویه با مشتری نماید.

۳- مدیریت هر شرکت در هر ماه خواهان این است که بر اساس معاملات انجام شده، چقدر نقدینگی، چقدر چک و چقدر تعهد قابل پیگیری دارد. عملاً در شرکت هایی که دریافت به صورت تعهدی بوده و در چند مرحله انجام می شود تاریخ دریافت ها به صورت یادداشت (ذهنی و مکتوب و معمولاً خارج از سیستم های اطلاعاتی) مشخص می شود. با استفاده از زیر سیستم مدیریت وصول می توان تاریخ دریافت تعهدات را به گام های متفاوت بر اساس توافق انجام شده خرد نمود و اسناد خزانه داری را بر آن اساس در تاریخ قابل پیگیری صادر نمود. با کمک ابزار گزارشات اتوماتیک در زمان مشخص برای کاربران آلازم داده می شود. با استفاده از زیر سیستم پیامک نیز می توان تاریخ سر رسید تعهد را به مشتریان یادآوری نمود.

۴- کاربرد بعدی این زیر سیستم پوشش رویه تخفیف پای بار است. مثلاً چنانچه کاربر به صورت نقدی نسبت به پرداخت فاکتور اقدام نماید می تواند از ۵ درصد تخفیف بهره مند گردد. معمولاً اینگونه تخفیف ها تنها در زمان تسویه مشخص می شوند.