



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

ابزار تولید بذر

شاخصه های وصول موفقیت آمیز مطالبات

آیا تخفیفی برای پرداخت زودتر در نظر گرفته شده است؟ در شرایط ایده آل باید شرایط و سیاستهای پرداخت را بر روی کاغذ آورد و یک نسخه را به فروشنده ارائه نمود. بسیاری از شرکتها از نماینده های فروش می خواهند تا در کاغذی شرایط پرداخت و سایر شاخصه ها مانند نیازهای انبارداری و ... که باید آن را رعایت کنند درج نمایند تا بر آن اساس عمل شود. به طور کلی یک شرکت بذری باید به سختی تلاش نماید تا میزان اعتباری را که به فروشنده نهاده های کشاورزی می دهند به حداقل برساند.

۳. رعایت انضباط کاری در شرکت بذری

به محض آنکه بذر توسط فروشنده نهاده های کشاورزی به فروش می رود مدیریت مطلوب در زمان و مسائل مالی لازم و حیاتی است. اگر یک شرکت بذری در این امر سهل انگاری نماید این مسئله برای فروشنده نهاده ها شرایطی را ایجاد می کند که از پول شما برای تامین سایر نیازهای تجارت خود استفاده نماید، مانند پرداخت زودتر وجه سایر تامین کنندگان نهاده ها قبل از آنکه وجوهات شما پرداخت شود. در طراحی فرآیند وصول مطالبات، شما باید به تامین موارد انگیزشی، پاداش برای

درآمد، امکان به جریان انداختن منابع مالی را در تجارت شما فراهم می کند، امکان سرمایه گذاری برای توسعه تولیدات و خدمات را ایجاد نموده و زمینه جذب سرمایه های خارجی را فراهم می کند.

شاخصه های کلیدی در فرآیند وصول مطالبات عبارتند از:

۱. جمع آوری دقیق و به موقع آمار:

اطلاعات دقیق و مختصر از مواردی که فروخته و تحویل شده و اینکه این اقلام به چه کسی فروخته شده است ضروری می باشد. اطلاعات باید شامل تمام تولیدات، اندازه بسته ها، شماره توده (LOT)، تاریخ تحویل و مشخصات فردی که دریافت محموله را تأیید می نماید، باشد.

۲. پیش بینی شفاف و کامل از ارتباطات فی مابین:

در معامله با فروشندهگان نهاده های کشاورزی یا سایر مراکز فروش، شما باید به شدت در مورد آنکه چگونه پرداختها محاسبه می شود شفاف باشید و ضمن آنکه باید بدانید چگونه آن را وصول نمایید. برای مثال آگاهی داشتن از میزان وجهی که در یک تاریخ و یا یک فصل باید پرداخت شود حائز اهمیت است.

فرآیند وصول را می توان به شرح زیر تعریف نمود:

در یک تجارت بذر، بهای بخشی از بذر در زمان فروش دریافت شده و بهای بخش دیگر نظیر آنچه توسط فروشندهگان نهاده های کشاورزی به فروش می رود پس از فروش بذر به مشتریان پرداخت خواهد شد. فرآیند جمع آوری سود بذر تحویل شده به واحد های فروش را که ارزش آنها در زمان تحویل بذر پرداخت نشده است فرآیند وصول می گویند.

اگر سود را خون و جریان حیات شرکت محسوب نمایم درآمد یکی از مهمترین اجزای این خون به حساب می آید. جمع آوری در آمد خوب، حیاتی است، زیرا به شما این اجازه را می دهد تا حقوق کارکنان خود را پرداخت کنید، محصولات و خدمات خود را توسعه دهید و تجارت خود را هدایت نمایید. شما نمی خواهید تجارتی را راه اندازی کنید که در آن بابت مشتریانی که وجوهات بذر را پرداخت نمی کنند یارانه پرداخت کنید و یا سرمایه گذاران خارج از شرکت میزان کسری واحدهایی که وجوهات خود را پرداخت نمی کنند جبران نمایند. ایجاد اطلاعات خوب از میزان وصول بدهی ها از موارد ضروری برای بقای یک شرکت بذری است. جمع آوری مناسب

عدم وصول مطالبات به شرح زیر محاسبه می شود:

ارزش کل درآمدی که هنوز دریافت نشده

ارزش کل درآمد برای فروش بذر

این عدد باید به صورت درصد ارائه شود. در یک شرکت بسیار خوب، نسبت میزان عدم وصول مطالباتش در انتهای فصل باید کمتر از ۲ درصد باشد، در همین حال شرکتهایی که مشکلات جدی در وصول مطالبات دارند میزان این نسبت به ۱۵ درصد و بالاتر هم می رسد.

پرداخت های سریع هم فکر کنید. در ذیل به مثالهایی اشاره می شود:

شرکت بذری A قادر به تامین منابع مالی از بانکها برای گذران فعالیتهای خود نمی باشد و همین امر مدیران شرکت را به این جهت هدایت می کند که وصول مطالبات به صورت فوری شدیداً حیاتی است، بنابراین آنها تصمیم می گیرند تا شرایط اعطای ۵ درصد تخفیف پرداخت را برای فروشنده گانی که کل مطالبات خود را در زمان تحویل بذر پرداخت می کنند در نظر بگیرند و برای کسانی که مطالبات خود را پس از یک ماه از دریافت بذر پرداخت می کنند ۳ درصد تخفیف محسوب نمایند. این روش باعث کمک به جریان مالی شرکت شده و همچنین به فروشنده گانی که به پس انداز مناسب با ذخیره تخفیفات می اندیشند کمک می کند تا سود بیشتری عاید آنها شود.

شرکت B با ۱۰ فروشنده بزرگ شهر در ارتباط است. در ۳ سال اخیر ۸ فروشنده از ۱۰ فروشنده مذکور مطالبات خود را به موقع پرداخت نمودند. برای نشان دادن قدرشناسی، شرکت B تصمیم می گیرد تا جایزه ای برای فروشنده گان بزرگی که آمار خوبی در پرداخت بدهی خود دارند در نظر بگیرد و تصمیم می گیرد تا بخشی از محصولات خود را در فصل کشت بعد بصورت رایگان در اختیار فروشنده گان قرار دهد.

در انتهای هر سال فروش لازم است تا نسبت وصول مطالبات یا نسبت عدم وصول مطالبات محاسبه شود. این اعداد قرینه هم هستند و باید جمعاً ۱۰۰ درصد شوند. برای مثال نسبت

