

اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ

دانشگاه فنی و حرفه ای دختران ارومیه

جلسه دوم، سوم و چهارم مدیریت مالی ۲

موضوع :

«مدیریت سرمایه در گردش»

مدرس: مهسا تقی پور

اسفند 1398

فهرست مطالب

۱- آشنایی با اهداف موجودیها

۲- یادگیری تکنیکهای متنوع کنترل و طبقه بندی موجودیها

۳- آشنایی با انگیزه نگهداشت وجوه نقد

۴- یادگیری تکنیکهای مدیریت وجوه نقد

۵- آشنایی با مفاهیم نگهداشت سطح موجودیها

۶- آشنایی با مفاهیم مقدار اقتصادی سفارش

مقدمه

مدیریت سرمایه در گردش از اجزای مهم مدیریت مالی در سازمانها و مؤسسات تجاری و حتی غیرتجاری است. مهمترین هدف مدیریت سرمایه در گردش، مدیریت موثر داراییها و بدهی های جاری و همچنین نگهداشت میزان کافی از هر دو مورد می باشد. به زبان ساده تر اداره داراییها و بدهی های جاری شرکت، مدیریت سرمایه در گردش نامیده می شود.

فرض بر این است که مدیریت اجزای کلیدی سرمایه در گردش مانند وجه نقد، موجودی کالا، حساب های دریافتی و حسابهای پرداختی دارای اهمیت زیادی است. زیرا بخش عمده ای از سرمایه در گردش در این اقلام گنجانده شده است.

مفهوم و تعریف سرمایه در گردش

مدیریت سرمایه در گردش فعالیتی است که شامل برنامه ریزی، سازماندهی و کنترل اجزای تشکیل دهنده سرمایه در گردش مثل وجه نقد، موجودی بانک، حساب های دریافتی، حساب های پرداختی، اضافه برداشت بانکی و وام های کوتاه مدت می باشد. مطابق تعریف اسمیت "مدیریت سرمایه در گردش با مسائلی مواجه است که در جهت مدیریت داراییها و بدهی های جاری و روابط متقابل بین آنها بوجود می آید".

مطابق تعریف وستون و بریگهام، "مدیریت سرمایه در گردش عموماً به مازاد داراییهای جاری و بدهی های جاری تاکید می کند". بنابراین مدیریت سرمایه در گردش به همه جنبه های اداره دارایی ها و بدهی های جاری اشاره می کند.

مدیریت موجودی

موجودی ها مهمترین بخش داراییهای جاری یک شرکت را تشکیل می دهند. همچنین موجودی ها جهت آسانتر اجرا شدن فعالیتهای شرکت ضروری هستند. برنامه ریزی صحیح جهت خریداری مواد اولیه، کنترل، ذخیره سازی و ثبت آنها به عنوان بخشی از مدیریت موجودی ها است. مدیریت موجودی به مفهوم مدیریت مواد اولیه و موارد مرتبط با آن می باشد. مباحثی از قبیل اینکه چه نوع کالایی خریداری شود و چگونه تحصیل شود، مقدار خرید، مکان خرید، مکان ذخیره سازی موجودی و تعیین زمان استفاده از این موجودی ها از مواردی است که به مدیریت موجودیها مربوط است.

انواع موجودی ها

موجودی ها می توانند به پنج گروه اصلی تقسیم شوند:

۱- مواد اولیه: اصلی ترین و مهمترین بخش موجودی ها را تشکیل می دهند و اقلامی هستند که هنوز در جریان تولید محصول قرار نگرفته اند.

۲- کالای در جریان ساخت: همان مواد اولیه ای هستند که در جریان تولید قرار گرفته اند ولی هنوز تکمیل نشده اند و عامل نیروی انسانی و سربار تولید، نقش خود را در تولید آنها تکمیل نکرده اند.

۳- لوازم مصرفی: اقلامی هستند که در جریان ساخت کالاها در واحد تولیدی مورد نیاز می باشند.

۴- کالاهای ساخته شده: محصول نهایی فرایند تولید یک واحد تجاری هستند که آماده تحویل به مصرف کنندگان می باشند.

۵- قطعات و لوازم یدکی: یک بخشی از موجودی هاست که شامل قطعات موردنیاز فعالیت شرکت مانند قطعات و لوازم یدکی خودروها و ماشین آلات می باشد.

اهداف مدیریت موجودی ها

معمولاً موجودی ها بخش مهمی از داراییهای جاری یک واحد تجاری را تشکیل می دهند. موجودی ها نه تنها یک بخش ضروری در زمینه مدیریت مالی می باشند بلکه با مدیریت تولید نیز مرتبط می باشند. از این رو تصمیم گیری راجع به سرمایه در گردش موجودی ها، هر دو جنبه مالی و تولیدی محصول را تحت تاثیر قرار می دهد. پس مدیریت بهینه موجودی ها یک بخش ضروری هر نوع فرایند تولیدی است.

اهداف اصلی مدیریت موجودی ها عبارتند از:

- افزایش کارایی و روان بودن فرایند تولید محصول
- حفظ موجودی بهینه برای حداکثر کردن سودآوری
- برآورده ساختن تقاضای فصلی برای محصولات و موجودیها
- جلوگیری از افزایش قیمت در آینده در اثر تورم
- اطمینان از سطح و محل موجودی های مورد نیاز
- برنامه ریزی برای مکان و زمان خرید
- جلوگیری از افزایش و کاهش بیش از حد ذخیره محصول

روش های مدیریت موجودی

مدیریت موجودی شامل کنترل و اداره موثر موجودی هاست. کنترل موجودی ها اشاره به سیستمی دارد که نسبت به عرضه مقدار مناسب و با کیفیت موجودی ها در زمان مورد نیاز اطمینان دهد و در عین حال از سرمایه گذاری های غیر ضروری در موجودی ها جلوگیری کند. اتخاذ روش های مهم زیر برای مدیریت موجودی ها ضروری است.

- روش های مبتنی بر مقدار سفارش
- روش های مبتنی بر طبقه بندی موجودی ها
- روش مبتنی بر ثبت موجودی ها

روش های مبتنی بر مقدار سفارش موجودی

روش مبتنی بر مقدار سفارش موجودی با عوامل زیر مدیریت می شود:

سطح موجودی: منظور سطحی است که توسط واحد تجاری در همه زمان ها حفظ می شود. بنابراین واحد تجاری باید سطح بهینه ای از موجودی را جهت اجرای مطلوب فرایندهای خود حفظ کند. سطوح مختلفی از موجودی را می توان براساس حجم موجودی تعیین نمود.

سطح حداقل: واحد تجاری باید سطح حداقلی از ذخایر را در همه حال حفظ کند. اگر ذخایر کمتر از حداقل سطح موجودی باشد تولید کالا بدلیل کمبود مواد متوقف خواهد شد.

(دوره دریافت متوسط \times متوسط مصرف) - سطح سفارش مجدد = سطح حداقل
سطح سفارش مجدد: این سطح بین سطوح حداقل و حداکثر سفارش ثابت می باشد. منظور زمانی است که واحد تجاری در این سطح سفارش جدید می دهد.

حداکثر دوره سفارش مجدد \times حداکثر مصرف = سطح سفارش مجدد
سطح حداکثر: منظور حداکثر مقدار موجودی است که واحد تجاری باید آن را حفظ کند. اگر میزان ذخیره موجودی بیشتر از این سطح شود، واحد تجاری با اندوخته بیش از حد مواجه خواهد بود.

(حداقل دوره تحویل \times حداقل مصرف) - مقدار سفارش مجدد + سطح سفارش مجدد = سطح حداکثر

سطح ریسک: سطحی که پایین تر از سطح حداقل می باشد. این سطحی است که موجب توقف فرایند تولید می شود.

حداکثر دوره سفارش مجدد برای خرید فوری \times میانگین مصرف = سطح ریسک

سطح متوسط ذخیره: به طریق زیر محاسبه می شود:

نصف مقدار حداکثر سفارش موجودی + حداقل سطح ذخیره = سطح متوسط ذخیره

زمان پردازش: زمانی است که معمولاً از موقع سفارش به عرضه کنندگان کالا تا زمان دریافت و تحویل کالا طول می کشد. مدت زمان سپری شده طی فرایند انجام سفارش تا زمان تحویل کالا تحت عنوان زمان پردازش شناخته می شود.

موجودی احتیاطی: عبارت است از موجودی های اضافی که می توان آن را کنار گذاشت و این زمانی وجود خواهد داشت که زمان پردازش کالا و نرخ استفاده بیشتر از مقدار مورد انتظار باشد. موجودی احتیاطی با توجه به هزینه فرصت از دست رفته و هزینه حمل تعیین می شوند. اگر واحد تجاری میزان پایینی از موجودی احتیاطی را حفظ کند، این امر موجب افزایش هزینه فرصت از دست رفته خواهد شد و میزان بالای ذخیره احتیاطی نیز سبب افزایش هزینه نگهداری کالا می شود.

مقدار اقتصادی سفارش (EOQ)

اشاره به سطحی از موجودی دارد که هزینه کل موجودی شامل هزینه های سفارش نگهداری، تأمین مالی و خرید کالا را به حداقل می رساند. EOQ سطحی از موجودی است که مجموعه هزینه های موجودی را به حداقل می رساند.

با توجه به مطالب فوق، مقدار اقتصادی سفارش براساس حداقل کردن رابطه زیر (مشتق گیری) به دست می آید:

هزینه تأمین مالی + (هزینه نگهداری + هزینه ثابت سفارش + هزینه خرید) (نرخ مالیات - 1) = هزینه کل موجودیها

$$TC = (1 - T)\left(CS + \frac{FS}{Q} + \frac{hCQ}{2}\right) + \frac{KCQ}{2}$$

با مشتق گیری از رابطه فوق، مدل مقدار اقتصادی سفارش به ترتیب زیر استخراج می شود:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(1-T)FS}{(1-T)hC+KC}}$$

که در آن:

T: نرخ مالیات

F: هزینه ثابت سفارش

S: مقدار تقاضا در سال

h: نرخ هزینه نگهداری

C: قیمت خرید

K: نرخ هزینه تأمین مالی

به دلیل اینکه در محاسبه هزینه تأمین مالی و نرخ آن، اثر مالیات لحاظ شده است، مزیت مالیاتی و سه هزینه اصلی موجودی در فرمول اعمال شده است.

مثال:

مقدار اقتصادی سفارش و تعداد سفارش در هر سال را با استفاده از اطلاعات زیر بدست آورید.
مصرف سالانه ۳۶.۰۰۰ واحد
بهای خرید هر واحد ۵۴ ریال
هزینه ثابت سفارش هر واحد ۱۵۰ ریال
هزینه نگهداری و حمل موجودی برابر است با ۲۰ درصد متوسط موجودی.

پاسخ:

$$a = ۳۶.۰۰۰ \quad \text{واحد}$$
$$b = ۱۵۰ \quad \text{ریال}$$

$$c = 20\% \times \frac{54}{2} = 5/4$$

$$EOQ = \sqrt{2 ab/c} = \sqrt{(2 \times 36000 \times 150) \div 5/4} = \sqrt{2.000.000} = 1414/21$$

مثال: با استفاده از اطلاعات داده شده مطلوبست:

سطح سفارش مجدد

سطح حداکثر

سطح حداقل

سطح متوسط

مصرف معمول = ۱۰۰ واحد در هر هفته

حداکثر مصرف = ۱۵۰ واحد در هر هفته

حداقل مصرف = ۵۰ واحد در هر هفته

تعداد مطلوب سفارش (EOQ) = ۵۰۰ واحد

دوره زمانی سفارش = ۵ تا ۷ هفته

پاسخ:

۱. سطح سفارش مجدد

واحد $1050 = 150 \times 7 =$ حداکثر مصرف \times حداکثر دوره سفارش مجدد

۲. سطح حداکثر

(حداقل دوره تحویل \times حداقل مصرف) - مقدار سفارش مجدد + سطح سفارش مجدد = سطح

حداکثر

واحد $1300 = (50 \times 5) - 500 + 1050 =$

۳. سطح حداقل

$$\text{متوسط مصرف} = \frac{150 + 50}{2} = 100$$

$$\text{دوره دریافت متوسط} = 7 + 5 = 12 \div 2 = 6$$

(دوره دریافت متوسط \times متوسط مصرف) - سطح سفارش مجدد = سطح حداقل

$$\text{واحد} = 450 = 1050 - (100 \times 6)$$

۴. سطح متوسط

$\frac{(\text{سطح حداکثر} + \text{سطح حداقل})}{2}$

$$\text{واحد} = 875 = \frac{(1300 + 450)}{2}$$

روش‌های مبتنی بر طبقه بندی موجودی‌ها

تجزیه تحلیل A-B-C:

این نوع تجزیه تحلیل، نوعی تکنیک مدیریت موجودی‌ها است که موجودی‌ها را بر اساس مقدار و قیمت آن‌ها در سه طبقه قرار می‌دهد:

طبقه الف) ۱۰ درصد از اقلام موجودی‌ها ۷۰ درصد بهای مصرف را تشکیل می‌دهد. این طبقه به عنوان طبقه الف شناخته می‌شود.

طبقه ب) حدود ۲۰ درصد از اقلام موجودی ۲۰ درصد بهای مصرف را تشکیل می‌دهد. این طبقه تحت عنوان طبقه ب شناخته می‌شود.

طبقه ج) ۷۰ درصد اقلام موجودی فقط ۱۰ درصد از بهای مصرف را تشکیل می‌دهد. این طبقه نیز تحت عنوان طبقه ج نامیده می‌شود.

روش مبتنی بر ثبت موجودی‌ها

بودجه موجودی‌ها: نوعی بودجه عملیاتی است که برآورد موجودی مورد نیاز واحد تجاری برای یک دوره زمانی خاص را تسهیل می‌کند. این بودجه بر مبنای تجربیات گذشته تهیه می‌شود.

گزارشات موجودی‌ها: گزارشات ادواری موجودی‌ها اطلاعاتی را در رابطه با حجم سفارشات، مقادیری که باید تحصیل شود و اطلاعاتی دیگر در رابطه با موجودی‌ها ارائه می‌کند. مدیریت بر مبنای این گزارشات، تصمیمات لازم را در خصوص کنترل موجودی‌ها و مدیریت واحد تجاری اتخاذ می‌کند.

مدیریت وجوه نقد

واحد تجاري براي انجام پرداخت‌های خرید کالاها و خدمات شرکت نیازمند وجوه نقد است. وجوه نقد یکی از مهم ترین اقلام دارایی های جاری می باشد.

وجوه نقد مبالغی است که واحد تجاري می تواند فوراً و بدون هیچ گونه محدودیتی آن را پرداخت کند. این وجوه شامل ارز، چك های روز نگهداری شده توسط واحد تجاري و مانده های حسابهای بانکی آن می باشد. مدیریت وجه نقد شامل جریان های ورودی وجوه، جریان های خروجی وجوه، جریانات وجوه در داخل واحد تجاري و مانده وجوه نگهداری شده توسط واحد تجاري و غیره می باشد.

انگیزه های نگهداری وجوه

انگیزه های معاملاتی: نوعی انگیزه برای نگهداری وجه نقد یا شبه نقد است که نیاز به وجوه نقد برای معاملات مالی در روال فعالیت های عادی شرکت را برطرف کند. وجوه نقد برای خرید مواد اولیه، پرداخت هزینه ها، مالیات ها و سود سهام و غیره از این نوع است.

انگیزه احتیاطی: نوعی انگیزه برای نگهداری وجه نقد یا شبه نقد به عنوان ذخیره ای برای مواجهه با پیشامدهای احتمالی غیر منتظره می باشد. در واقع منظور وجوهی است که برای مواجهه با شرایط غیرمنتظره ای همچون سیل و تصادفات و غیره مورد نیاز است.

انگیزه سفته بازی: نوعی انگیزه برای نگهداری وجوه نقد برای استفاده از فرصت های خارج از روال فعالیت های عادی واحد تجاری است. مبلغ معینی وجه نقد برای استفاده از فرصت ها برای خرید مواد اولیه با قیمت های پایین تر یا خرید به قیمت های مورد نظر، مورد نیاز است.

انگیزه های جبرانی: نوعی انگیزه برای نگهداری وجوه نقد برای پرداخت وام های بانکی است که برخی بانکها با ایجاد محدودیت برداشت وام، ایجاد می کنند. همچنین برخی شرکتها مبالغی وجوه نقد مازاد بر نیاز برای انتقال و تسویه بدهی ها نگهداری می کنند.

تکنیک های مدیریت وجوه

مدیریت جریان نقدی از دو قسمت مهم تشکیل می شود:
وصول سریع وجوه نقد
کند کردن پرداخت ها

وصول سریع وجوه نقد

واحد تجاری باید بر وصول سریع وجوه نقد از مشتریان تمرکز کند. به این معنی که واحد تجاری برنامه ریزی سیستماتیک و تکنیک های تعدیل یافته ای را تعبیه کند. این تکنیک ها در جهت تشویق مشتری به پرداخت هرچه سریع تر می باشد. واحد تجاری برخی از تکنیک های وصول سریع وجوه نقد را به شرح زیر مورد استفاده قرار می دهد:

پرداخت فوری توسط مشتریان: واحد تجاری باید مشتری را با استفاده از پیشنهاد تخفیف و مانند آن به پرداخت سریع تر تشویق کند. این امر موجب کاهش تاخیر در پرداخت ها از سوی مشتریان خواهد شد و شرکت نیز می تواند از تاخیرهای مشتریان جلوگیری کند.

تبدیل سریع پرداخت ها به وجه نقد: واحد تجاری باید اقدام آگاهانه ای را در خصوص تبدیل سریع پرداخت ها به وجوه اتخاذ کند. بدین منظور، شرکت ها ممکن است برخی از تکنیک ها از قبیل شناوری پست، شناوری پردازش، شناوری بانکی و شناوری سپرده گذاری را به کار گیرند.

مدیریت نقدی متمرکز: نوعی رویه وصول است که پرداخت ها در مراکز وصول محلی انجام می گیرند و در بانکهای محلی برای وصول سریع سپرده گذاری می شوند. این یک سیستم غیر متمرکز صورت حساب کردن و نقطه وصول چند گانه می باشد.

سیستم صندوق قفلی (روشی برای تسریع در وصول چک های ارسالی به مشتریان): نوعی رویه وصول است که پرداخت کنندگان، صورت حساب ها و چک های خود را به نزدیک ترین صندوق پستی ارسال می کنند که پس از آن توسط بانک شرکت تسویه می شود. در این سیستم واحدهای تجاری در مراکز مهم وصول که مشتریان وجوه نقد را ارسال می کنند، یک باجه صندوق اجاره می کنند. بانکها معمولاً این حق را دارند که باجه را افتتاح کرده و وجوهی که از ارسالی های مشتریان دریافت شده را در اختیار گیرند. در نتیجه در زمان ارسال، پس انداز های بیشتری نسبت به بانک متمرکز وجود خواهد داشت.

◉ کند کردن پرداخت‌ها

- ◉ مدیریت موثر وجوه تنها شامل وصول سریع وجوه و مطالبات آن نیست بلکه باید بر کند کردن روند پرداخت وجوه به مشتریان و عرضه کنندگان نیز تمرکز کند. کند کردن روند پرداخت به معنای تاخیر در پرداخت یا اجتناب از پرداخت نیست. کند کردن روند پرداخت وجوه به کمک روش‌های زیر امکان‌پذیر است:
- ◉ اجتناب از پرداخت زودتر وجوه نقد: شرکت باید پرداخت‌های خود را در آخرین روز سررسید انجام دهد. اگر شرکت از پرداخت زودتر وجوه اجتناب کند، می‌تواند وجوه را نزد خود نگهداشته و برای اهداف دیگری مورد استفاده قرار دهد.
- ◉ سیستم پرداخت متمرکز: سیستم وصول غیر متمرکز، وصول سریع وجوه را ممکن می‌سازد، از این رو سیستم متمرکز پرداخت وجوه اندکی زمانبر است.

◉ مدل‌های مدیریت وجوه

- ◉ مدل‌های مدیریت وجوه، به تحلیل روش‌هایی می‌پردازد که چارچوب مشخصی را در رابطه با اینکه چگونه مدیریت وجوه در شرکت اجرا شود، فراهم می‌کند. مدل‌های مدیریت وجوه همان مفاهیم تئوریک رویکردهای تحلیلی با کاربردهای محاسباتی می‌باشند.

- سه مدل مدیریت وجوه که مورد استقبال بیشتری قرار دارند عبارتند از:
- مدل Baumol:** هدف اولیه این مدل تعیین حداقل مقدار هزینه تبدیل وجوه و هزینه فرصت از دست رفته است. مدلی است که برای مانده های معادلاتی کارآمدی هزینه تعبیه شده است و فرض می کند که تقاضا برای وجوه نقد می تواند با دقت پیش بینی شده و مقدار بهینه تبدیل را تعیین کند. هزینه کل تبدیل هر دوره می تواند با استفاده از فرمول زیر محاسبه شود:

$$t = \frac{Tb}{C}$$

- که در آن:
- T = کل وجوه معاملاتی مورد نیاز دوره
- b = هزینه هر تبدیل
- C = ارزش اوراق بهادار قابل داد و ستد
- هزینه فرصت نیز می تواند با استفاده از فرمول زیر اندازه گیری شود:

$$i = \frac{C}{2}$$

- که در آن:
- i = نرخ بهره کسب شده
- C/2 = متوسط مانده وجوه نقد
- تبدیل بهینه وجوه نقد می تواند با استفاده از فرمول زیر اندازه گیری شود:
- که در آن:
- C = مقدار بهینه تبدیل
- b = هزینه تبدیل به وجوه نقد به ازای هر مقدار یا هر معامله
- T = وجوه نقد پیش بینی شده مورد نیاز
- i = نرخ بهره تحقق یافته

مدل Miller-Orr: این مدل توسط Miller-Orr پیشنهاد شده است. این مدل، سطح بهینه مانده وجوه نقد را که هزینه مدیریت وجوه را حداقل می کند، تعیین می کند. این مدل با استفاده از فرمول زیر محاسبه می شود:

$$C = \frac{bE(N)}{t} + iE(M)$$

که در آن:

C = کل هزینه مدیریت وجوه نقد

b = هزینه های ثابت هر تبدیل

$E(M)$ = متوسط مانده وجوه روزانه مورد انتظار

$E(N)$ = دفعات تبدیل مورد انتظار

t = تعداد روزهای دوره

i = هزینه فرصت از دست رفته

مدل Orgler:

این مدل برای ترکیب مدیریت وجوه نقد با تولید و دیگر جنبه های تجارت قابل استفاده بوده و از طریق برنامه ریزی خطی مرکب برای تعیین مدیریت بهینه وجوه انجام می شود. این مدل بر مبنای مجموعه اهداف شرکت و با فرض کردن مجموعه محدودیت ها، فرمول بندی می شود.

مدیریت مطالبات

اصطلاح مطالبات به صورت بدهی مشتریان به واحد تجاری که از فروش کالاها و خدمات در فرآیند عادی شرکت ناشی شده است، تعریف می شود. همچنین، مطالبات یکی از اقلام اصلی دارایی های جاری واحد تجاری می باشند. مطالبات تجاری فقط به دلیل فروش های نسبه (اعتباری) به مشتریان ایجاد می شوند به همین دلیل به عنوان حسابهای دریافتنی تجاری نیز شناخته می شوند. مدیریت حسابهای دریافتنی به صورت يك فرآیند تصمیم گیری که منجر به سرمایه گذاری وجوه درچنین دارایی هایی می شود که آن هم منجر به حداکثر کردن بازده کلی سرمایه گذاری شرکت می شود، تعریف شده است. هدف مدیریت مطالبات، افزایش فروش و سود آوری تا جایی است که نرخ بازده سرمایه گذاری در وجوه ناشی از مطالبات آتی، کمتر از هزینه منابع وجوه برای تامین مالی اعتبارات اضافی باشد.

هزینه های مرتبط با افزایش اعتبارات و حسابهای دریافتنی به صورت زیر مشخص می شوند:

- هزینه وصول
- هزینه سرمایه
- هزینه اداری
- هزینه نکول

عوامل مرتبط با میزان مطالبات

میزان مطالبات واحد تجاری به عوامل متعددی بستگی دارد. برخی از مهم ترین این عوامل به قرار زیر است:

سطح فروش: میزان فروش یکی از مهم ترین عواملی است که میزان مطالبات شرکت را تعیین می کند. اگر شرکت بخواهد میزان فروش خود را افزایش دهد، باید شرایط، دوره و سیاست اعتباری خود را آزاد کند. زمانی که شرکت ها فروش های نسبه خود را افزایش دهند، احتمال وجود مقدار زیاد مطالبات وجود خواهد داشت.

سیاست اعتباری (خط مشی اعتباری): سیاست اعتباری تعیین کننده میزان مطالبات است. این سیاست ممکن است از شرکتی به شرکت دیگر یا حتی گاهی اوقات از محصولی به محصول دیگر در يك صنعت یکسان، متفاوت باشد. سیاست اعتباری لیبرال منجر به افزایش میزان فروش و همچنین افزایش میزان مطالبات خواهد شد. سیاست اعتباری انعطاف ناپذیر نیز میزان مطالبات را کاهش می دهد.

شرایط اعتباری: شرایط اعتباری، شرایط مورد نیاز وصول مطالبات را تعیین می کند، بسته به شرایط اعتباری، مقدار مطالبات ممکن است افزایش یا کاهش یابد. بنابراین، شرایط اعتباری یکی از عواملی است که میزان مطالبات را تحت تاثیر قرار می دهد.

دوره اعتبار: این دوره، زمانی است که اعتبار تجاری برای مشتری در خصوص فروش های نسبه تمدید یافته است و معمولاً برحسب "خالص روز" بیان می شود.

تخفیف نقدی: تخفیف نقدی، محرکی برای مشتریان برای پرداخت زودتر قبل از سررسید می باشد. به عبارت دیگر درصد معینی تخفیف، برای مشتری در ازای پرداخت قبل از تاریخ سررسید، مقرر خواهد کرد.

مدیریت مطالبات: این مورد نیز یکی از عواملی است که میزان مطالبات شرکت را تحت تاثیر قرار می دهد. زمانی که مدیریت درگیر رویکردهای سیستماتیک در رابطه با مطالبات است، شرکت می تواند میزان مطالبات را کاهش دهد.

مثال: با استفاده از اطلاعات زیر صورت وضعیت سرمایه در گردش مورد نیاز را تهیه کنید.
 فروش پیش بینی شده سالیانه به قیمت: ۶۵۰.۰۰۰ ریال
 درصد سود خالص به فروش: ۲۰٪
 متوسط دوره اعتبار مجاز برای مطالبات: ۱۰ هفته
 متوسط دوره مجاز برای بستنکاران: ۴ هفته
 متوسط موجودی نگهداری شده بر حسب نیاز برای فروش: ۸ هفته
 ۲۰٪ برای اندوخته احتیاطی

پاسخ:

فروش: ۶۵۰.۰۰۰ ریال

$$۲۰ = ۱۳۰.۰۰۰ : ۶۵۰.۰۰۰ \times \% \text{ سود}$$

بهای تمام شده فروش: $۶۵۰.۰۰۰ - ۱۳۰.۰۰۰ = ۵۲۰.۰۰۰$

از آن جایی که واحد تجاری است پس فرض می شود بهای تمام شده فروش، همان خریدهها باشد.
 صورت وضعیت سرمایه در گردش مورد نیاز

ریال	دارایی های جاری:
۱۰۰.۰۰۰	بدهکاران (۱۰ هفته) $(۵۲۰.۰۰۰ \times ۵۲/۱۰)$
۸۰.۰۰۰	موجودی (۸ هفته) $(۵۲۰.۰۰۰ \times ۵۲/۸)$
	جمع دارایی های جاری
۱۸۰.۰۰۰	کسر می شود: بدهی جاری
	بستنکاران (۴ هفته) $(۵۲۰.۰۰۰ \times ۵۲/۴)$
(۴۰.۰۰۰)	اضافه شود: ۲۰٪ اندوخته احتمالی سرمایه در گردش مورد نیاز
۱۴۰.۰۰۰	
۲۸.۰۰۰	
۱۶۸.۰۰۰	

مثال: شرکت یکتا یک شرکت خرده‌فروشی است. با استفاده از اطلاعات زیر، صورت سرمایه در گردش مورد نیاز را تهیه کنید.

پیش بینی فروش سالانه ۱۳.۰۰۰.۰۰۰ ریال
 درصد سود خالص بر قیمت تمام شده ی کالای فروش رفته ۲۵٪ است.
 متوسط دوره ی اعتبار بدهکاران ۸ هفته می باشد.
 متوسط دوره اعتبار برای بستانکاران ۴ هفته می باشد.
 متوسط موجودی در انبار ۸ هفته
 ۱۰٪ اندوخته احتمالی، موجودی در انبار ۱۰٪ است.

پاسخ:

فروش ۱۳.۰۰۰.۰۰۰
 سود ناخالص ۲۵/۰ فروش ۲.۲۵۰.۰۰۰
 بهای تمام شده کالای فروش رفته ۹.۷۵۰.۰۰۰

صورت وضعیت سرمایه در گردش	
ریال	عنوان
	دارایی جاری
۱,۵۰۰,۰۰۰	(i) بدهکاران $(۹,۷۵۰,۰۰۰ \times \frac{8}{52})$
۱,۵۰۰,۰۰۰	(ii) موجودی $(۹,۷۵۰,۰۰۰ \times \frac{8}{52})$
۲,۰۰۰,۰۰۰	کل دارایی جاری
	کسر می شود: بدهی جاری
(۷۵۰,۰۰۰)	بستانکاران $(۹,۷۵۰,۰۰۰ \times \frac{4}{52})$
۲,۲۵۰,۰۰۰	خالص سرمایه در گردش
۲۲۵,۰۰۰	اضافه می شود ۱۰٪ اندوخته احتمالی
<u>۲,۴۷۵,۰۰۰</u>	خالص سرمایه در گردش مورد نیاز

مثال: الگوی دوره وصول در یک شرکت به شرح زیر است:

- ۱۰٪ از فروش در همان ماه
- ۲۰٪ از فروش در ماه دوم
- ۴۰٪ از فروش در ماه سوم
- ۳۰٪ از فروش در ماه چهارم

فروش شرکت برای سه ماهه اول سال به صورت زیر است:

ماه	ربع اول	ربع دوم	ربع سوم
اول	۱۵,۰۰۰	۷,۰۰۰	۲۲,۵۰۰
دوم	۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰
سوم	۱۵,۰۰۰	۲۲,۵۰۰	۷,۵۰۰
	۴۵,۰۰۰	۴۵,۰۰۰	۴۵,۰۰۰

تعداد روزهای کاری برای هر ۳ ماه معادل ۹۰ روز فرض شود.
مطلوب است: محاسبه میانگین سنی مطالبات و تحلیل نتایج.

پاسخ:

سیاست شرکت پیرامون دوره وصول نشان میدهد که مطالبات دریافتی در پایان هر ماه ۹۰٪ از فروش هر ماه، ۷۰٪ از فروشهای ماههای قبل و ۳۰٪ از فروش دو ماه پیش از آن می باشد.

صورت حسابهای دریافتنی و سن آنها

ربع سوم	ربع دوم	ربع اول	فروش
۶,۷۵۰	۲,۲۵۰	۴,۵۰۰	۳۰٪ در ماه اول
۱۰,۵۰۰	۱۰,۵۰۰	۱۰,۵۰۰	۷۰٪ در ماه دوم
۶,۷۰۰	۲۰,۲۵۰	۱۳,۵۰۰	۹۰٪ در ماه سوم
۲۴,۰۰۰	۳۳,۰۰۰	۲۸,۵۰۰	

کاری روز تعداد \times فروش دریافتنی حسابهای = ها دریافتی متوسط

روز $24.000 \times 45.000 \times 90 = 48$ = ها دریافتی متوسط

روز $28.500 \times 45.000 \times 90 = 66$ = ها دریافتی متوسط

روز $33.000 \times 45.000 \times 90 = 57$ = ها دریافتی متوسط

میانگین سنی مطالبات تحت تاثیر فروش های متغیر (نوسان پذیر) هستند.

خودآزمایی فصل دوم

- در مورد اهداف موجودیها بحث کنید.
- تکنیکهای متنوع کنترل موجودیها را توضیح دهید.
- تکنیکهای طبقه بندی موجودیها را بیان کنید.
- انگیزه نگهداشت پول نقد را توضیح دهید.
- در مورد تکنیکهای مدیریت پول نقد بحث کنید.
- مدیریت مطالبات چیست؟ توضیح دهید.
- شرکت خرده فروشی شیر پاک، داده‌های زیر را در اختیار گذاشته است. صورت وضعیت سرمایه در گردش مورد نیاز را تهیه کنید.
- فروش سالانه پیش بینی شده ۲۰۸.۰۰۰ ریال
- درصد سود خالص به قیمت تمام شده $\frac{1}{3}$
- میانگین دوره اعتبار مجاز بدهکاران ۶ هفته
- میانگین دوره اعتبار مجاز بستانکاران ۲ هفته
- میانگین موجودی (در دوره فروش) ۳ هفته
- ذخیره احتیاطی معادل ۱۰٪ اضافه شود.
- آقای حسینی در امور بازرگانی فعالیت دارد. شرکت ایشان در نظر دارد وضعیت سودآوری را تحصیل و صورت سرمایه در گردش را تهیه کند. با استفاده از اطلاعات زیر، سود برآوردی و سرمایه در گردش مورد نیاز را تهیه کنید:
- برآورد فروش سالانه: ۱.۲۰۰.۰۰۰ ریال
- درصد سود به خریدهای شرکت: $\frac{1}{3}$
- هزینه های ثابت: ۲.۰۰۰ ریال در هر ماه
- استهلاک: ۶۰۰ ریال
- هزینه های متغیر متفرقه ۸٪ از فروش فرض می‌شود.
- گردش موجودی: ۶ بار
- میزان خرید و فروش سال برابر است.
- طلبکاران یک ماه اعتبار
- بدهکاران دو ماه اعتبار
- ۳۰٪ از فروش نقد بوده و بقیه نسبه است.

• هیئت مدیره شرکت مهندسی شهریار از شما درخواست کرده است صورتی را آماده نمائید که سرمایه در گردش مورد نیاز برای ۱۵۶,۰۰۰ واحد تولید را نشان دهد.
اطلاعات زیر در دسترس هستند:

عوامل	هزینه هرواحد - ریال
مواد اولیه	۹۰
دستمزد مستقیم	۴۰
سربار	۷۵
مجموع	۲۰۵
سود	۶۰
قیمت فروش	۲۶۵

۱/ مواد اولیه انبار، به طور متوسط یک ماه

۲/ مواد اولیه فرآیند تولید، به طور متوسط دو هفته

۳/ کالای تکمیل شده انبار، به طور متوسط یک ماه

۴/ اعتبار مجاز تامین کنندگان، یک ماه

۵/ تاخیر در زمان پرداخت بدهکاران، دو ماه

۶/ تاخیر در پرداخت دستمزد ۵/۱ هفته

۷/ تاخیر در پرداخت سربار یک ماه

از کل فروش ها ۲۰٪ نقد است. وجه نقد نگهداری شده در بانک ۶۰,۰۰۰ می باشد. فرض می شود که تولیدات به طور مساوی در طول سال انجام شده اند. افزایش دستمزد و سربار مشابه است و دوره زمانی ۴ هفته معادل یک ماه است.

- مدیریت شرکت گسترش در نظر دارد سرمایه در گردش خود را برای یک سال آتی تهیه کند. از شما به عنوان مدیر مالی خواسته شده است با توجه به اطلاعات زیر، ترازنامه و صورت وضعیت سرمایه در گردش را تهیه کنید.

سهام سرمایه: ۳۰۰.۰۰۰ ریال

اوراق قرضه ۶ درصدی: ۱۰۰.۰۰۰ ریال

دارایی ثابت: ۱۵۰.۰۰۰ ریال

تولید سال گذشته: ۷.۲۰۰ واحد بوده و همان سطح باید در طول سال جاری ادامه یابد.

اجزای قیمت تمام شده شامل ۴۰٪ مواد و ۱۵٪ دستمزد و ۲۵٪ سربار است. مواد اولیه انبار برای یک ماه، کالای در جریان ساخت نصف ماه و کالای ساخته شده دو ماه در موجودی‌ها باقی می‌مانند. اعتبار مجاز بدهکاران دو ماه و طلبکاران یک ماه است.

قیمت فروش: ۸ ریال

درصد تکمیل کار در جریان از نظر مواد ۱۰۰٪ و تبدیل ۵۰٪ است.

برای شما آرزو دارم

که نور نازک قلبتان، به تاریکی نیامیزد

که چشمانتان، به زیبایی ببیند زندگی ها را

چو باران، آبی و زیبا

ببارید، شادمانه روی گرد غم

به دور از دل گرفتن ها

