

حسابداری پخش مویرگی چیست؟ آموزش حسابداری پخش مویرگی

مفهوم حسابداری پخش مویرگی

پخش مویرگی، عملیات پخش و توزیع کالاها در شبکه گسترده می باشد. در این سبک پخش و توزیع کالا، تولید کنندگان، کالاهای خود را در اختیار خریداران قرار بگیرد این گستردگی می تواند در محدوده یک شهر یا استان و کشور قرار بگیرد. گاهی امکان پخش مویرگی در کشورهای همسایه نیز امکان پذیر می گردد. راههای مختلفی جهت پخش مویرگی وجود دارد که تمامی آن ها از طریق دفتر مرکزی کنترل می گردد.

عموما پخش مویرگی برای محصولاتی نظیر مواد غذایی، لوازم آرایشی بهداشتی و ... در کل کالاهایی با حاشیه سود پایین استفاده می گردد، ولی امروزه پخش مویرگی در صنایع دیگر مانند کالاهای دیجیتالی، مبلمان خانگی و اداری و تجهیزات و لوازم خودرو و ... مورد استفاده قرار می گیرد. در این مقاله شما با انواع پخش مویرگی، نحوه حسابداری و گزارشات مالی پخش مویرگی آشنا می شوید.

دسته بندی پخش مویرگی

پخش مویرگی به دودسته تقسیم می شود:

• پخش سرد:

پخش سرد برای توزیع کالاهایی که تاریخ انقضا ندارند یا با تاریخ انقضا طولانی کاربرد دارد. پخش مویرگی در دسته سرد توسط بازاریابان و ویزیتورها برای مشتری پرزنت می شود و در صورت جلب اطمینان مشتری، کالا برای مشتری ارسال می گردد و فاکتور صادر می شود. نمونه کالاهایی که با پخش سرد توزیع می گردد مانند پخش دارو و محصولات آرایشی و بهداشتی و..

• پخش گرم:

پخش گرم برای توزیع کالاها با تاریخ انقضا می باشد. این کالاها ماهیت فاسد شدنی دارد. در این سبک توزیع بازاریابان و ویزیتورها با محصول در محل مشتری حضور پیدا می کنند و در صورت درخواست مشتری، کالا در اختیارش قرار می گیرد. نمونه کالاهایی که با پخش گرم توزیع می گردد شامل محصولات غذایی می باشد

مزایا و معایب شرکت پخش مویرگی

شرکت های پخش مویرگی ابتدا می بایست اقدام به پیاده سازی کانال پخش کنند که اینکار مستلزم هزینه بالایی است. شرکت های پخش مویرگی چه در وسعت کم و چه در وسعت پخش بالا می بایست این هزینه را انجام دهند، بنابراین در شرکت ها با وسعت پخش بالا مزایای بیشتری شامل آن ها می شود.

• جمع اوری و ارائه اطلاعات مشتریان بصورت بهینه شده و تعیین تقریب نزدیک از میزان سفارش، میزان درخواست

- توزیع گسترده و قدرت پخش شونده برای کالاهایی با تاریخ انقضا نزدیک
- با افزایش تعداد مشتری، ریسک مالی کاهش قابل ملاحظه ای پیدا می کند
- با افزایش سطح پوشش، سهم بازار پیشرفت چشمگیری میکند
- افزایش تعداد بالای کالای قابل عرضه افزایش سرمایه را به همراه دارد که خود باعث افزایش تقدینگی می شود.
- ایجاد اعتبار بیشتر برای تولید کنندگان

همانطور که هر فعالیت اقتصادی دارای مزایا و معایبی می باشد، پخش مویرگی نیز از این مورد استثنا نیست و با چالش هایی مواجه است که در ادامه به مهمترین آنها می پردازیم:

- افزایش مشتری و توسعه پوشش نیازمند سرمایه در گردش بالایی می باشد
- افزایش هزینه برای تولید کنندگان
- مدیریت هم زمان شبکه توزیع که شامل انبار، لجستیک، بخش اداری و فروش می باشد

ویژگی های شرکت پخش مویرگی

شیوه پخش مویرگی در عرصه توزیع دارای دستاورد های زیادی است. در بسیاری از صنایع مانند مواد غذایی بسیار کارآمد است. مهمترین ویژگی های شرکت های پخش مویرگی استراتژی اجرای توزیع می باشد. تصمیم در باره کانال فروش، توزیع کالا و زمانبندی از اهمیت ویژه برخوردار است.

- یک شرکت پخش مویرگی عملیات خود را از انبار آغاز می کند
- در صورت دریافت سفارش از مشتری، کالا به مشتری تحویل می شود.
- تراکنش های مالی انجام می گیرد.
- و در انتها کنترل و دریافت بازخورد از بازار صورت می گیرد.

مشاغل مرتبط با پخش مویرگی

پخش مویرگی مانند بسیاری از خدمات از مجموعه مشاغل تشکیل شده است:

- ۱- ویزیتور و بازاریاب: ویزیتور دریافت کننده سفارشات می باشد و بازاریابان به ارائه و پرزنت محصول برای مشتری می پردازند
- ۲- سرپرست فروش: مشخص نمودن محدوده پوشش دهی، بودجه بندی و بررسی گزارشات فروش از وظایف اصلی آن می باشد.

- ۳- مامور پخش (موزع): بهینه سازی مسیر توزیع و دریافت بار از انبار و تحویل به مشتری از وظایف آن می باشد.
- ۴- سرپرست توزیع: تعیین میزان کسری کالا، هماهنگی با واحد فروش، کنترل و نظارت حسن انجام کار از وظایف این سمت شغلی می باشد.

وظایف واحد حسابداری شرکت های پخش مویرگی

در حسابداری پخش مویرگی حاشیه سود پایین در مقایسه با شرکت های پخش حائز اهمیت می باشد. یکی از مهمترین وظایف واحد حسابداری پوشش دهی تعداد بالای تراکنش مالی به دلیل ارزان بودن سبد عرضه آن ها می باشد و می بایست تمامی خرده فروشان و فروشگاه های مواد غذایی را پوشش دهد چرا که در پخش مویرگی سبد ارائه شده دارای تنوع و گستردگی بالایی است. تراکنش های روزانه به تعداد فاکتور های صادره می باشد. تفاوتی در حسابداری پخش سرد و گرم وجود ندارد و عملیات حسابداری بصورت یکسان می باشد.

وظایف واحد حسابداری را می توان بصورت زیر خلاصه نمود:

- ۱- حسابداری فروش بر اساس بهای تمام شده کالاهای فروش رفته
- ۲- محاسبات سود و زیان ناشی از فروش
- ۳- حاشیه سود و طبقه بندی اقلام کالاها - کالاها با سود پایین و یا سود بالا ، کالاهایی با گردش تند و یا کند
- ۴- گزارشات مالی از دوره فروش مانند گزارش گردش کالا در انبار ، دوره وصول مطالبات
- ۵- محاسبه حقوق پرسنل
- ۶- محاسبه عملکرد پیمانکاران توزیع - در صورتی که عملیات توزیع توسط پیمانکار صورت گیرد.
- ۷- ترازنامه و صورت مالی های مخصوص شرکت های پخش مویرگی

حسابداری پخش مویرگی چگونه انجام می شود

حسابداری پخش مویرگی زیر مجموعه حسابداری بازرگانی می باشد و کدینگ آن بر اساس حسابداری بازرگانی طراحی می گردد. شرکت های پخش مویرگی دارای مارژین و حاشیه سود بسیار پایینی هستند بنابراین حسابداری آنها در زیر مجموعه حسابداری شرکت های پخش مواد غذایی قرار داد. در ادامه به شرح مختصری از آموزش حسابداری شرکت های پخش و مدیریت پخش مویرگی می پردازیم. مدیر فروش شرکت های پخش مویرگی مسئولیت تحقق بودجه فروش را بر عهده دارد و می بایست در رابطه با سود و زیان شرکت پاسخگو باشد. نرم افزار های مالی برای سهولت حسابداری پخش مویرگی می بایست واحد فروش با زیر سیستم ها عملیات پخش مویرگی یکپارچه باشد. با کمک نرم افزار های حسابداری برنامه ریزی بهتری برای مدیریت و حسابداری شرکت های پخش مویرگی امکان پذیر است. حسابداری پخش گرم و سرد بصورت یکسان است و تفاوت آن در انبار و حسابداری انبار آن می باشد.

دو رویکرد در رابطه حسابداری پخش مویرگی وجود دارد:

- فرایند عملیات توزیع و پخش توسط پیمانکار توزیع انجام می شود. هزینه بابت توزیع به پیمانکار داده می شود که بر حسب تناژ یا ریالی می باشد.

- فرایند عملیات توزیع، بر عهده فروشندگان و نمایندگان آنان می باشد

جهت تسویه حساب هم با چند رویکرد روبرو هستیم:

- تسویه حساب بر عهده نماینده شرکت و یا پیمانکار توزیع می باشد.

- تسویه حساب بر عهده فروشنده شرکت می باشد

البته شرکت هایی هستند از هر دو روش در تسویه حساب استفاده می کنند.

در ابتدا می بایست یک کدینگ حسابداری پخش مویرگی طراحی کرد تا بتوان براساس آن زیر سیستم های بازرگانی، انبار، صندوق، حقوق و دستمزد را در آن پیاده سازی کرد. همانطور که در بالا به آن اشاره شد معمولا کدینگ حسابداری پخش مویرگی با کدینگ بازرگانی مشابه می باشد در زیر دو نمونه از مهمترین تفاوت های آن شرح داده شده است

- **تفاوت کدینگ حسابداری بازرگانی با حسابداری پخش مویرگی**

۱- شرکت های بازرگانی فروش و بهای تمام شده کالای فروش رفته درآمد شرکت را نشان می دهند و این دو در سطح

گروه کدینگ شرکت های بازرگانی تعریف می شوند این در حالی است که در پخش مویرگی که نمایندگی و شعب دارند،

میزان فروش و بهای تمام شده در سطح تفصیلی ثبت می گردد

۲- در شرکتهای بازرگانی مشتریان از نوع بنکداری مشتریان با مبالغ عمده و با تعداد گردش پایین هستند این در حالی

است که مشتریان پخش مویرگیبا مبالغ جزئی و با تعداد گردش بالا هستند.

از مهمترین شاخص های حسابداری فروش می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- قیمت تمام شده کالای خریداری شده و کالای فروش رفته
- قیمت ضایعات برگشتی
- سود و زیان کد کالایی به همراه صورت وضعیت بدهی و درآمد شرکت
- تعداد چک های رسید نشده و میزان کالای رسید شده
- مانده وصول مطالبات در بازار و انطباق با سقف بدهی تعیین شده، طبقه بندی مشتریان از نظر مانده بدهی و طلبکاران
- انحراف از عملکرد بودجه ریالی

گزارش مالی در پخش مویرگی

صورت های مالی که شامل ترازنامه، سود و زیان و صورت و گردش وجوه نقد در صنعت پخش مویرگی کاربرد دارد که در ادامه به توضیح در رابطه با آن می پردازیم.

- گزارش سود و زیان به تفکیک شعبه و مرکز هزینه

در این گزارش که عملکرد هر شعبه را به تفکیک نمایش می دهد، میزان فروش، انبار و سود و زیان را مشخص می گردد

- گزارش از بدهکاران

جریان نقدینگی شرکت های مویرگی از اهمیت ویژه ای برخوردار است بنابراین پیگیری مکرر بر اساس تاریخ بدهی و وصول به موقع از وظایف مدیران پخش می باشد.

- گزارش عملیات بصورت دوره ای

این گزارش برآورد سرمایه در گردش را نشان می دهد. دوره مورد نظر از زمان خرید کالا از تامین کننده تا زمان وصول پول از خریدار است

- گزارش حاشیه سود

این گزارش میزان سود اوری هر کالا را نشان می دهد و در برنامه ریزی برای ادامه و یا قطع فروش کالا ضروری می باشد.

- گزارش از کالاهای برگشتی به علت خرابی و یا گردش نداشتن

این گزارش از انباشت کالا ها در انبار می کاهد و دوره گردش را طولانی تر می کند. برای هر کالا متناسب با دوره گردش، میزان برگشتی و خرابی تصمیمات مناسب گرفته می شود.

- گزارش از منابع انسانی

گزارشت منابع انسانی بصورت ماهیانه با پرداخت حقوق و مزایا و پورسانت مشخص می گردد. گزارشات منابع انسانی در پخش مویرگی از اهمیت ویژه ای برخوردار است

- گزارش تامین کنندگان

گزارش تراکنش های مالی با تامین کنندگان در این گزارش نمود پیدا می کند. نحوه تامین و میزان کالای تامین نشده در این گزارش قید می شود.