

حسابداری فروش چیست؟

حسابداری فروش یا sales account به عبارت ساده مدیریت و تهیه گزارش از تمام

معاملاتی است که با عنوان فروش به ثبت رسیده‌اند. این فروش می‌تواند به صورت

اعتباری یا نقدی باشد و لازم است تا تمامی اسناد لازم با دقت و درستی تنظیم شوند.

در حسابداری فروش به مدیریت تمام درآمدهایی پرداخته می‌شود که یک شرکت تحت

عنوان فروش محصول یا ارائه خدمت به دست آورده است. به عبارت دیگر مفاهیم

حسابداری و فروش در هم ادغام می‌شوند تا به این ترتیب تمامی تراکنش‌های سازمان که

از طریق فروش صورت گرفته است در اختیار حسابداری قرار گیرد.

این نوع حسابداری بخشی از **مدیریت مالی** سازمان محسوب می‌شود و تمامی فرایندهای

ثبت، پیگیری و بررسی تراکنش‌های فروش کالا و خدمات را مورد بررسی قرار می‌دهد.

حسابداری فروش منجر به مدیریت درست عملکرد فروش می‌شود و قابلیت

دسته‌بندی‌های مختلفی دارد که در مقاطع مختلف زمانی روزانه و ماهانه قرار می‌گیرند و

داده‌های مربوط به درآمد، رفتار مشتری و سلامت مالی را در هر سازمان مورد بررسی

قرار می‌دهد.



برای دریافت دموی نرم افزارهای مالی

فرایندهای حسابداری فروش

در حسابداری فروش فرایندهای مختلف مالی و حسابداری در نظر گرفته می‌شوند که به ترتیب عبارتند از ثبت درخواست‌های فروش، مدیریت سفارش، ثبت صورت‌حساب و پیش‌فاکتور فروش، قرارداد فروش، مدیریت حساب‌های دریافتی، شناسایی درآمد، گزارش‌های مالی و برگشت از فروش. در ادامه برای آشنایی بیشتر در مورد این فرایندها توضیحات مختصری را می‌آوریم.

• ثبت درخواست فروش

شامل گزارش ثبت درخواست فروش کالا یا ارائه خدمت است که هر کسب و کار یا سازمان برای فروش محصولات و خدمات خود انجام می‌دهد. ثبت درخواست فروش معمولاً در بردارنده اطلاعاتی نظیر مشخصات محصول یا خدمت، قیمت، شرایط فروش و تمامی محدودیت‌های مالی یا شروطی است که فروشنده تعیین می‌کند. این فرایند باید به صورت رسمی و قانونی باشد و از سوی فروشنده نیز تأیید شده باشد.



• مدیریت سفارش

مرحله بعد از ثبت درخواست فروش است. در مدیریت سفارش تمامی اسناد، اطلاعات و تراکنش‌های انجام شده ثبت و ذخیره می‌شوند تا فروشنده محصول یا خدمت، گزارش حساب‌های مالی خود را به دقت و درستی ثبت کند و مدیریت بهینه‌تری داشته باشد. مدیریت سفارش شامل بخش‌های مختلفی است که عبارتند از پذیرش سفارش، پردازش سفارش، پیگیری سفارش، تحویل و پشتیبانی سفارش.

• ثبت پیش‌فاکتور فروش و صورت حساب

نقش مهمی در حسابداری فروش دارد. در این مرحله از فرایند است که بر جریان تراکنش‌ها نظارت و مدیریت‌های لازم اعمال می‌شود تا سند معامله و پرداخت‌ها، به درستی ثبت و ذخیره شوند. پیش‌فاکتور شامل اطلاعات کالا یا خدمت خریداری‌شده از سوی مشتری است و شامل نام کامل محصول یا خدمت، قیمت، مجموع قیمت کل، شرایط پرداخت و جزئیات مربوط به معامله و تراکنش‌های مالی می‌شود. مراحل ثبت پیش‌فاکتور عبارتند از ثبت سفارش، تهیه پیش‌فاکتور، تأیید مشتری، صدور فاکتور نهایی.

• قرارداد فروش

در واقع توافق‌نامه حقوقی و قانونی بین فروشنده و خریدار در ارائه کالا و خدمت است که نیازمند تأیید و امضای طرفین قرارداد است. در قرارداد فروش تمامی شرایط و جزئیات معامله ذکر می‌شود که اغلب عبارتند از مشخصات طرفین معامله شامل اطلاعات افراد حقیقی و حقوقی، مشخصات و شرایط فروش، شرایط پرداخت و وضعیت و شرایط تحویل. شرایط فسخ قرارداد و نحوه برگشت و عدم استفاده از کالا یا خدمات نیز در این قرارداد ذکر می‌شود. در قرارداد فروش طرفین معامله تضمین می‌کنند که به تعهدات خود پایبند می‌مانند و قرارداد فروش به عنوان مدرک رسمی و قانونی معامله آنها باشد.

• مدیریت حساب‌های دریافتی

به ثبت و ضبط اسناد و پیگیری تمام موارد مربوط به پرداخت از سوی مشتری گفته می‌شود. مدیریت حساب‌های دریافتی به ترتیب شامل صدور فاکتور، پذیرش پرداخت، پیگیری و وصول مطالبات و ثبت و پیش‌بینی پرداخت‌ها می‌شود.

• شناسایی درآمد

تعیین و ثبت منابع درآمدی بر اساس قراردادهایی است که بسته شده‌اند. شناسایی درآمد در حسابداری فروش شامل فروش محصولات و خدمات و پرداخت‌های دریافتی از مشتریان می‌شود.

• گزارش‌های مالی

یکی از پرکاربردترین فرایندهای حسابداری در فروش است که در آن تمامی فاکتورهای فروش و تراکنش‌ها برای ارزیابی عملکرد فروش و سود سازمان به دقت بررسی می‌شوند. رفتار مشتری، سود کسب و کار و حاشیه فروش در این گزارش‌ها مشخص می‌شود.

• برگشت از فروش

به مرجوع کردن کالا یا خدمت از سوی خریدار یا مشتری گفته می‌شود. این فرایند یک ضرر مالی است که باید هزینه پرداخت شده به خریدار استرداد شود. نتیجه مدیریت برگشت از فروش، به بهبود عملکرد مالی و رضایت مشتریان منجر می‌شود.

ویژگی‌های نرم افزارهای مورد استفاده در حسابداری

فروش

در حسابداری فروش نرم افزارهای حسابداری و مدیریتی مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد. از مهم‌ترین این ابزار می‌توان از سیستم‌های حسابداری مثل نرم افزارهای حسابداری اختصاصی را نام برد. این سیستم‌ها، داده‌های مدیریت سفارش، صورت حساب، شناسایی درآمد و گزارش مالی را ارائه می‌دهند که موجب تسهیل فرایند فروش، افزایش دقت و یکپارچه‌سازی داده‌های امور مالی می‌شوند.



نرم افزار مناسب برای انجام این فرایند حسابداری باید دارای قابلیت‌های زیر باشد:

- امکان ساخت حساب کاربری برای مشتریان
- دسته‌بندی مشتریان
- دریافت سفارش از مشتریان
- تأیید سفارش مشتریان
- اطلاع‌رسانی خودکار به مشتریان و کاربران
- صدور و کنترل پیش‌فاکتور و فاکتور
- کنترل موجودی کالا
- تحویل کالا
- امکان ارتقا، هماهنگی و یکپارچه‌سازی داده‌ها با نرم افزارهای دیگر

نقش نرم افزارهای تخصصی در حسابداری فروش

نرم افزارهای مختلف تخصصی در این حوزه از حسابداری به تسهیل بسیاری از امور و فرایندهای اجرایی و حتی خدماتی کمک می‌کند.

- نرم افزارها یکپارچه‌سازی داده از بخش‌های مختلف نظیر فروش، حسابداری، موجودی و را بر عهده می‌گیرد. به این ترتیب اطلاعات دقیق به صورت لحظه‌ای و با دسترسی آسان برای فرایند فروش فراهم می‌شود. با ثبت یک سفارش در سیستم نرم افزاری اطلاعات بخش‌های دیگر نیز به‌روزرسانی می‌شود.
- نرم افزارها عملیات اتوماسیون یا خودکارسازی فرایندها را فراهم می‌کنند و ورود دستی داده‌ها را از روند انجام کار، حذف می‌کنند. به این ترتیب درصد خطا نیز کاهش می‌یابد. در وقت صرفه‌جویی می‌شود و کارشناسان وقت بیشتری برای تمرکز بر انجام امور مهم‌تر خواهند داشت.
- به کمک نرم افزارها امکان مشاهده وضعیت به صورت لحظه‌ای فراهم می‌شود. زمانی که سفارش‌های فروش، فاکتورها، پرداخت‌ها و حساب‌های مشتریان به صورت آنی قابل مشاهده و بررسی باشد، امکان تحلیل بهتری در عملکرد فروش فراهم می‌شود.
- نرم افزارها امکان خدمت‌رسانی سریع‌تر و بهتر را برای سازمان‌ها و کسب و کارها فراهم می‌آورند. مشتریان می‌توانند در پروفایل کاربری خود تمامی اطلاعات مربوط به سفارش و فاکتور وضعیت پرداخت را مشاهده کنند و درخواست مورد نظر خود را هم بدون اتلاف وقت ثبت کنند.

انواع روش‌های فروش در حسابداری فروش

اسناد تمامی روش‌های فروش کالا یا خدمات در حسابداری فروش بررسی می‌شوند. روش‌های مختلفی برای فروش وجود دارد که عبارتند از فروش نقدی، پیش‌فروش، قسطی، امانی و نسیه.

نقدی: متداول‌ترین نوع فروش که به هنگام دریافت کالا، هزینه آن از سوی خریدار پرداخت می‌شود.

از طریق پیش پرداخت: در این شیوه، پیش از تحویل کالا مبلغی از قیمت آن دریافت می‌شود که می‌تواند به اندازه کل مبلغ یا بخشی از آن باشد.

قسطی: گونه‌ای فروش نقدی است که تاریخ مشخصی برای پرداخت تدریجی هزینه در آن تنظیم می‌شود.

امانی: یک روش فروش است که فرد یا فروشگاه یا تعاونی یا هر واسطه‌ای، کالا را دریافت می‌کند و زمانی که موفق به فروش آن شد، مقداری از هزینه را به عنوان کارمزد برای خود بر می‌دارد.

نسیه: خریدار کالا را بدون پرداخت هزینه دریافت می‌کند تا در زمان دیگری که طی قرارداد مشخص می‌شود، هزینه آن را پرداخت کند. در این نوع فروش تا زمانی که هزینه دریافت نشود به عنوان درآمد ثبت نخواهد شد.

نحوه ثبت سند حسابداری فروش

ثبت درست سند در حسابداری اهمیت زیادی دارد، هر گونه خطا و اشتباهی در این کار موجب سلسله خطا و اشتباهات دیگر خواهد شد. در ثبت سند داشتن یا نداشتن عامل افزایش و کاهش، ارزش افزوده، کرایه حمل، هدیه، پورسانت یا تخفیف باید به دقت و درستی انجام شود.



مزایای حسابداری فروش برای سازمان‌ها

حسابداری تخصصی فروش یک ضرورت برای رشد و مدیریت بهینه کسب و کارهای مختلف و سازمان‌های کوچک و بزرگ به شمار می‌رود. ارزشمندترین مزیت‌های آن عبارتند از:

- دقت و اطمینان از گزارشها
- حسابداری منظم
- شفافیت عملکردهای مالی
- تصمیم‌گیری بهتر
- امکان رشد و توسعه کسب و کار
- شناسایی عملکرد فروش
- بررسی و تحلیل مشتریان و بازار
- امکان پیگیری مطالبات و تسویه حسابها
- تصمیم‌گیری‌های دقیق‌تر استراتژیک

وظایف حسابداری فروش

افرادی که مسئولیت حسابداری فروش را بر عهده دارند، معمولاً در شاخه‌های رشته حسابداری مثل حسابرسی و حسابداری و مدیریت مالی تحصیل کرده‌اند. آشنایی با فروش به این افراد کمک می‌کند تا بینش دقیق‌تر و عمیق‌تری نسبت به مسایل مطرح‌شده در این حوزه داشته باشند. آشنایی با رویه‌های فروش، تسلط بر تراکنش‌های مربوط به کسب و کار و شناخت انواع اسناد از جمله توانایی‌هایی است که باید این افراد داشته باشند. وظایف آنها عبارتند از:

- حسابداری بازرگانی
- ثبت اسناد فروش کالا و ارائه خدمت و برگشت فروش

- ثبت نرم افزارى فروش
- ارسال فاکتورهای فروش به مشتریان
- ثبت فاکتورهای دستی در نرم افزارهای حسابداری فروش در فرمت پیش فاکتور و فاکتور اصلی
- بک آپ گیری و تهیه فایل های پشتیبان داده ها به صورت دوره ای
- کنترل و نظارت بر جزئیات فاکتورهای فروش
- هماهنگی با انبار
- تنظیم دوره ای گزارش ها
- کنترل تراز مشتریان
- کنترل مطالبات مشتریان

ارتباط حسابداری فروش با بخش های مختلف سازمان

معمولاً مدیر فروش و بازاریابی، مدیر مالی، کارمند فروش، کارمندان بخش بازاریابی و فروش داخلی و خارجی و مسئول کنترل انبار کالا ارتباط مستقیمی با این بخش دارند.



مهارت‌های مورد نیاز در حسابداری فروش

علاوه بر مهارت‌های حرفه‌ای و شغلی لازم است تا افرادی با ویژگی‌های اخلاقی خاص در این حرفه مشغول به کار شوند. افرادی رازدار و قابل اعتماد که اطلاعات مالی شرکت را حفظ کنند. افرادی با دقت و تمرکز بالا که ویژگی‌های مدیریتی هم داشته باشند و بتوانند پیش‌بینی‌های لازم را برای تصمیم‌گیری‌ها در نظر داشته باشند.

سخن آخر

سازمان‌ها و کسب و کارها به کمک حسابداری فروش می‌توانند معاملات خود را بهتر مدیریت کنند. مشکلات پیگیری درآمد را کاهش دهند و آگاهانه در موارد استراتژیک مالی تصمیم‌گیری کنند. به این ترتیب با بهبود استراتژی‌های فروش، می‌توان فرصت‌های

رشد را بهتر شناسایی کرد و عملکرد مالی را بهبود بخشید. در این بخش از حسابداری تمامی درآمدهای ناشی از فروش، به دقت و با جزئیات ثبت می‌شود، از آنها گزارش گرفته می‌شود، داده‌های آنها با دقت بررسی و تحلیل می‌شود و امکان تصمیم‌گیری بهتری را فراهم می‌آورد. افرادی که در این حوزه فعالیت می‌کنند باید افرادی با دقت، امین و خلاق باشند و تحصیلات و تجربه کافی در زمینه فروش و حسابداری نیز داشته باشند.