

جزوه تحلیلي فروش و حسابداری فروش
مرکز آموزش
گروه شرکتهای همکاران سیستم

نگارنده: کرامت اله هوشنگ
تابستان ۸۲

فهرست مطالب

مقدمه

پیشگفتار

بخش اول : اطلاعات پایه

۱	مشتریان
۲	مراکز فروش
۳	عوامل فروش
۶	اعلامیه بدهکار / بستانکار
۷	اعلامیه قیمت
۸	نحوه فروش
۸	مکانهای تحویل
۹	بازاریاب (واسط فروش)

بخش دوم : اسناد در جریان يك موسسه

۱۰	انواع چرخه فروش و برگشت از فروش کالا در موسسه
۱۳	درخواست فروش
۱۴	قرارداد فروش
۱۶	متمم / الحاقیه قرارداد
۱۷	حواله فروش
۱۹	پیش فاکتور فروش
۲۰	فاکتور فروش
۲۶	مجوز فاکتور برگشتی
۲۹	فاکتور برگشتی

بخش سوم : عملیات فروش بر اساس نوع فعالیت

۳۰	فروش خدمات
۳۱	فروش پخش
۳۲	فروش کارمزدی

مقدمه

امروزه بر همگان آشکار است که شناسایی مسیر توسعه برای رسیدن به هدف امری ملزم می باشد و در این راه مبحث آموزش جزو ارکان اصلی این راه بوده است. سرعت پیشرفت در زمینه های متفاوت همچون مباحث مدیریتی و رسیدن به نقطه اتکا در یک سازمان جدا از شناخت مباحث درآمد و هزینه نیست ، لذا این مهم ما را بدانجا میکشاند که شناخت نیروی انسانی را درمورد عملکرد خویش افزایش داده و ابزارهایی را در اختیارشان بگذاریم که امروزه در مقوله دانایی می گنجد . در تعاریف اخیر مدیریتی مبحث دانایی و زیر فصل آن یعنی دانش دارای جایگاه خاصی می باشد که لازم است کارشناسانی که با ابزارهای نرم افزاری و سخت افزاری درگیر هستند به آن نیز مسلح گردند ، زیرا از طریق آن استفاده از ابزار را بهتر می دانند . با شناخت و گذر از این مقوله به وجه اهمیت آموزش بیشتر پی می بریم و مصمتر از گذشته آماده برای شناخت موضوعات بیشتر و بروز ، برای کارشناسانی می شویم که در این راه آمادگی خود را برای ارائه خدمات نرم افزاری در هر جایگاهی اعلام می دارند. مبحث آموزش امروزه در بیشتر سازمانها باعث ترقی کارشناسان و درنهایت موسسه مربوطه آنها شده است ، که از نظردیدگاههای متفاوت در شرایطی که سرعت فن آوری و توسعه چنین شتابان است پس راهی جز این نیست ، همچنان که از دیدگاه ارزش آفرینی نیز می تواند برای تک تک اعضا سازمان به شرط عادی نشدن موضوع با اهمیت باشد .

شرکت همکاران سیستم بر اساس موارد بر شمرده تصمیم به تاسیس مرکز آموزشی کرد که در ابتدا مسیر آشنایی بیشتری را برای کارشناسان از نرم افزارهای خود داشته باشد و در آینده ای نه چندان دور توان ارائه مطالبی کلان در زمینه های متفاوت اما وابسته به هم را ارائه کند .

نوشتاری که در پیش رو دارید حاصل فعالیت کارشناسانی است که در زمینه های متفاوت تحصیل و تجربه عملی داشته اند و سعی بر بیان توشه بدست آمده از خود در طی این سالها را دارند . این جزوه اولین متن مستند شده در زمینه تحلیل سیستمهایی است که به صورتی با مباحث مالی درگیر هستند .

می دانیم مسیر توسعه ناهموار و بی انتها است پس هر گونه همکاری از طرف شما دوستان عزیز برای انحراف کمتر از مسیر اصلی را خواستاریم .

در پایان لازم است از تمامی عزیزانی که در تهیه این نوشتار، مرکز آموزش گروه شرکتی همکاران سیستم را یاری کردند ، صمیمانه سپاسگزار می کنیم .

مرکز آموزش
تابستان ۸۲

پیشگفتار

این جزوه با مراجعه به شرایط تجربی و علمی که اکنون بروز در حرف متفاوت استفاده می شود ، تکمیل شده است و سعی بر پیاده سازی روش خاصی نیست .

تمامی تلاش دست اندرکاران این نوشتار ، آن بوده تا کارشناسانی که در زمینه مباحث فروش و حسابداری فروش می خواهند در آینده فعالیتی داشته باشند ، بتوانند به عینیت مسایل مربوط با این مبحث را شناخته و در عمل پاسخگو بوده و برای موسسات مختلف آن را پیاده سازی کنند

نتیجه اینکه مباحث ارایه شده در این حوزه معطوف به موضوعات تحلیلی و تجربی بوده و تا حد ممکن اشاره ای به نرم افزار فروش و حسابداری فروش خاصی نشده است ، تا کارشناسان بتوانند بدون وابستگی به نرم افزار از قوه تحلیلی بالایی برخوردار شوند .

لوح آموزشی بر نامه فروش و حسابداری فروش که کاملاً گزینه های نرم افزار مربوطه را بیان میکند تهیه شده است و در کنار این جزوه مبحث کاملی را می تواند به علاقه مندان سیستمهای اطلاعاتی در شاخه فروش و حسابداری فروش ارایه دهد .

امید آنکه این نوشتار توان پاسخگویی به نیازهای کارشناسان مربوطه را داشته باشد و هر چند هیچ فعالیت تازه ای نیست که مبرا از خطا نباشد ، پس نیازها ، تجربیات و انتقادات سازنده تان موجب دلگرمی ما در این مقوله شده و باعث تداوم راهمان است .

قابل ذکر است که این نسخه فعلاً تنها يك پیش نویس بوده و در حال تکمیل می باشد .

مرکز آموزش

تابستان ۸۲

بخش اول اطلاعات پایه

تعریف خریدار (مشتری) :

مشتری یا خریدار به شخص یا شرکتی اطلاق می شود که کالا یا خدمت شما را در قبال تعهد یا پرداخت نقدی از شما خریده باشد .

خریداران می توانند بر اساس مواردی متفاوت در یک سازمان تقسیم بندی شده تا شرکت مربوطه به گونه ای صحیحتر بتواند اطلاعات لازم از مشتریان خود را داشته باشد .

تقسیم بندی مشتریان نه تنها به شرایط مشتری برمی گردد بلکه به نوع فروش شرکت بر اساس فعالیت شرکت نیز باز می گردد .

مثلا شرکتهایی که به صورت فروش پخش کار می کنند مشتریان را خود را بر اساس حوزه خرید یا اصطلاحاً منطقه جغرافیایی تقسیم بندی می کنند .

اما در نهایت تقسیم بندی دارای شکل و سیاق خاصی نبوده و می توانند با دیدگاههای متفاوت تعریف شود ، در ذیل چند نمونه از آنها برای آشنایی بیشتر ارایه می شود :

- ۱- بر اساس میزان خرید به ریال
- ۲- بر اساس خرید نوع خاصی از کالا مثلاً داخلی یا خارجی
- ۳- بر اساس منطقه جغرافیایی
- ۴- بر اساس حد اعتبار مشتری

مشتریان در همه فرمها یا اسناد موجود در یک موسسه وجود دارند تا مشخص شود که طرف مقابل معامله شرکت کیست . در نتیجه در بیشتر شرکتها مشخصات آنها نیز برای ثبت در فرمها لازم می باشد این مشخصات شامل :

- ۱- نام شخص یا شرکت
- ۲- نشانی
- ۳- تلفن و نمابر
- ۴- محل تحویل کالا

مشتریان طرفهای مقابل شرکت در هنگام معامله بوده ، که در حسابها به هنگام خرید کالا یا خدمت جزو بدهکاران شرکت شما می باشند ، پس در هنگام صدور سند حسابداری به عنوان قطعیت در خرید کالا از طرف وی ، او را در حسابهای خویش بدهکار می کنیم . اسناد حسابداری آن را متعاقباً در اسناد موجود در موسسه بررسی می کنیم .

تعریف مرکز فروش :

به محل یا مکانی اطلاق می شود که عملیات صدور مجوز کالا و فروش کالا در آنجا رخ دهد .

مرکز فروش در موسسات بیشتر در دفاتر مرکزی به دلیل نزدیکی به مدیریت مجموعه و حساسیت نوع عملکرد فروش بوده و در شرایطی که موسسه دارای شعبات متفاوت برای فروش کالا باشد در نتیجه باید مرکز فروشهای متعددی را برای خود تعریف کند تا عملیات فروش به صورت غیر متمرکز و در چند محل انجام گردد .

نام مرکز فروش در بالای سرفصل برخی از اسناد (فرمهای) شرکتها ملاحظه شده و مشخص میگردد که در هنگام صدور چنین اسنادی , وجود محل صدور سند برای مشتری لازم می باشد .

این نمونه اسناد می تواند شامل نامهای زیر باشد :

- ۱- فاکتور فروش
- ۲- حواله فروش
- ۳- پیش فاکتور
- ۴- فاکتور برگشتی

مرکز فروش در هنگام عملیات حسابداری می تواند به عنوان یکی از طرف مقابلهای حساب مشتریان در حسابهای فروش بوده و به عنوان بستانکار حساب در اسناد حسابداری منظور شود .

تعریف عوامل فروش :

فعالیهایی که در يك سند (فرم) فروش پس از مشخص شدن مبلغ سند (فرم) بر ریال آن تاثیر داشته و باعث افزایش یا کاهش سند مربوطه شود به عنوان عامل فروش شناخته میشود .

انواع عامل فروش :

عامل کاهنده : عاملی که باعث کاهش قیمت کل سند می گردد . مانند تخفیفات
عامل افزاینده : عاملی که باعث افزایش قیمت کل سند می گردد . مانند عوارض تجمیعی
عامل خنثی : این عامل يك حالت خاص بوده و برای شرکتهایی که مرحله پیش دریافت را در مسیر فروش کالا یا خدمت به مشتری دارند اعمال شده و هیچ تاثیری در مبلغ کل سند ندارد . مانند پیش دریافت

عاملها از طریق پارامترها یا شرایطی که هر مشتری دارد شناسایی شده و برای شرکتهای تنظیم میگردد . این پارامترها میتواند برای شرکتهای بر حسب نوع فعالیت متفاوت باشد . که به ترتیب زیر می باشد :

۱- کنترل در سطح محصول: اگر ما در فاکتور خود سه کالا داشته باشیم که با نرخهای متفاوت فروخته شوند می توانیم عامل مربوطه را برای هر يك فعال کرده و از قیمت همان کالای مزبور کسر یا اضافه کنیم . می توان به مثال زیر توجه کرد:

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۴	۱۰۰۰۰۰
جمع کل				
				۱۱۰۰۰۰
	عامل کاهنده ۱ درصد			۱۰۰۰
	جمع خالص			۱۰۹۰۰۰

مشاهده می شود که عامل کاهنده به میزان يك درصد بر روی اولین کالا تاثیر گذاشته و از جمع کل کسر می شود .

۲- کنترل در سطح جمع کل : پس از محاسبه ریال کلی برای سند مربوطه تاثیر عامل بر روی کل سند بوده و میزان آن را تغییر دهد .
به مثال زیر توجه کنید :

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۴	۱۰۰۰۰۰
جمع کل				
				۱۱۰۰۰۰
	عامل کاهنده ۱ درصد			۱۱۰۰
	جمع خالص			۱۰۸۹۰۰

مشاهده شد که وقتی تاثیر بر روی جمع کل باشد بر روی ریال کل سند تاثیر گذاشته و مبلغ سند با سند قبلی تفاوت دارد. در این مثال ما از عامل کاهنده استفاده کردیم که هیچ تفاوتی با نحوه محاسبه عامل افزایشده ندارد

۳- نوع هر عامل می تواند به طور غیر مستقل باشد یعنی می توان هر عامل را از قبل به عنوان پیش فرض برای موارد زیر یا ترکیبی از آنها تعریف کرد.

الف - کالا

ب- خریدار (مشتری)

ج- محل تحویل

تعریف فوق بدین منظور است که اگر در سندی یکی از شرایط فوق مشاهده شود و قبلاً عاملی را بدان وصل کرده باشیم، می توان عامل مربوطه را به صورت غیر مستقل و فقط مرتبط با موارد مطروحه فوق محاسبه کرد.

۴- تعیین پارامترهایی برای یک عامل مانند پارامترهای ذیل:

الف - تعدادی

ب- ریالی

ج- درصدی

و مواردی مشابه که برای یک عامل تعریف شده و ضرورتاً، همیشه کسر یا اضافه یک سند می تواند به صورت ریالی نبوده و مانند پارامترهای فوق درصدی یا تعدادی نیز باشد.

۵- گاهی اوقات عوامل به صورتی کسر میشوند که در ازای خرید بیشتر از طرف مشتری به صورت تخفیف افزایش میابد که به آن شرط پله ای اطلاق میشود. مثلاً برای خرید ۱۰۰ ریال یا تعدادی از کالا ۱۰ واحد تخفیف و برای مقادیری بیشتر مثلاً ۱۵۰ واحد ۱۲ واحد تخفیف داده می شود.

برای عواملی که به صورتی بر روی ریال نهایی سند تاثیر می گذارند می توان سند حسابداری گرفت که بر حسب نوع افزایشده یا کاهنده آن به ترتیب در ستون بستانکاری و بدهکاری سند قرار گرفته و صادر می شوند.

برای حالت خاصی که به عنوان عامل خنثی عنوان شد، دلیل قانع کننده آن اینست که مشتری در ابتدا مبلغی را به عنوان پیش دریافت از مشتری گرفته و بابت آن طلبکار می گردد و سپس با دریافت فاکتور فروش به همان میزان مبلغ فاکتور بدهکار می شود در نتیجه برخی از مشتریان خواهان مشاهده میزان پیش دریافت خود در فاکتور فروش می باشند و از طرفی چون سند فاکتور یک فرم کاملاً قانونی بوده و میزان بدهی اصلی مشتری را نمایش میدهد در نتیجه از مبلغ آن نیز نباید کسوراتی بابت پیش دریافت انجام شود، در نتیجه تنها این مبلغ را به عنوان نمایش به مشتری و مشخص شدن وضعیتی برای خودش در فاکتور فروش ثبت می کنیم.

مثال:

فاکتور فروش			نام کالا	کد کالا
ریال	تعداد	واحد اندازه گیری		
۱۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره	۰۰۱
۱۰۰۰۰۰	۴	عدد	میز	۰۰۲
			جمع کل	
۱۱۰۰۰۰				
۱۱۰۰۰			عامل خنثی پیش دریافت	
۱۱۰۰۰۰			جمع خالص	

مشاهده شد که هیچ مبلغی از فاکتور کسر نشد و فقط برای نمایش در پایین فاکتور از این عامل استفاده می کنیم.

در مواردی که برای پارامتر های يك عامل صحبت شد اشاره ای به محل تحویل کردیم و عنوان شد که در شرایطی که يك عامل غیر مستقل داشته باشیم یکی از پارامترهای آن محل تحویل کالا می باشد. برای چنین پارامتری که به يك عامل وصل می شود می توان هزینه حمل را به عنوان مثال يك عامل بیان کرد که در بین عوامل دارای حالت خاصی بوده و به محل تحویل وصل میشود و میتواند هم کاهنده (در شرایطی که هزینه به فروشنده تحمیل شود) و هم افزاینده (در شرایطی که هزینه حمل به خریدار تحمیل شود) باشد. که محل تحویل نیز می تواند مانند صورتهای زیر باشد:

۱- دفتر مرکزی

۲- در کارخانه

۳- شهرستان ...

۴- شعبه ...

که هر کدام میتواند هزینه خاص خود را داشته باشد.

تعریف اعلامیه بدهکار / بستانکار:

برگه یا فرمی است که میزان بدهی یا طلب مشتری را در ابتدای دوره یا طی دوره نمایش میدهد و هر ساله پس از محاسبه مانده مشتری به سال بعد منتقل می شود .

این میزان مبلغ دارای سند حسابداری در طی دوره مالی نبوده و فقط در شرایطی که نقل و انتقال مابین مشتریان به دلیل اشتباه ثبتی انجام میشود دارای سند حسابداری می باشد .

سند حسابداری آن می تواند به فرم زیر باشد :

بدهکاران تجاری یا حسابهای دریافتی ۱۰۰
مشتری شماره ۱
بدهکاران تجاری یا حسابهای دریافتی ۱۰۰
مشتری ۲
بابت اشتباه در ثبت اول دوره

در چنین شرایطی اصلاح حساب شده و مشتریان به مانده واقعی خود میرسند .
همچنین برای هر مشتری میتوان ردیفی ایجاد کرد که اگر شرحی لازم بود در آن قسمت نوشته شود .

اعلامیه بدهکار/ بستانکار

ردیف	نوع اعلامیه	حساب معین	مبلغ بدهکاری	مبلغ بستانکاری	شرح
۱	ستانکار	۱۲۰۲		۱۰۰۰	بابت مشتری یک
۲	بدهکار	۱۲۰۲	۱۲۰۰		بابت مشتری دو

تعریف اعلامیه قیمت :

برگه یا فرمی است که برای همه کالاهای کالاهایی خاص نرخي از پیش تعیین شده نوشته میشود و براساس آن هنگام فروش کالا نرخ تعیین شده در تعداد واحد کالاي فروخته شده , حاصل قیمت را نمایان می کند .

در واقع اعلامیه قیمت باعث کاهش خطا در هنگام ورود داده ها برای هر کاربر می شود و میزان فروش را بر اساس تعداد کالاي فروخته شده می توان تقریباً پیش بینی کرد .

مواردی که در تعریف اعلامیه قیمت دخیل هستند تا به عنوان پارامترهایی انواع نرخ برای يك کالا داشته باشیم , میتوانند به نامهای زیر باشند :

- ۱- کد کالا : برای هر کد کالا می توان يك قیمت معرفی کرد
- ۲- مشتریان یا گروه مشتریان : بر اساس مشتری یا گروه آن می توان برای کالا قیمت مشخص تعریف نمود .
- ۳- تاریخ : در تاریخهای متفاوت می توان اعلامیه های متفاوت داشت .
- ۴- میزان فروش بر مبنای تعداد : هر چه تعداد فروش در يك میزان مشخص مثلاً از ۱۰ تا ۱۰۰ داشته باشیم مبنای قیمت آن با میزان از ۱۰۱ تا ۲۰۰ تفاوت داشته باشد .
- ۵- گروه کالا : می توان برای يك گروه کالا قیمتهای مشخص تعریف کرد .
- ۶- مرکز فروش : گاهی اوقات در مراکز فروش متفاوت نرخهای کالاها متغیر می باشد پس می توان به ازای هر مرکز فروش نرخ مشخصی را برای يك کالا تعریف کرد .

نحوه عملکرد اعلامیه قیمت بیشتر در زمان صدور فاکتور فروش اهمیت دارد اما در همه اسنادی که کالا می تواند دارای قیمت باشد , این اعلامیه تاثیر خود را می گذارد . اما در هنگام ورود آن این نکته نباید فراموش شود که بر اساس خواست هر مشتری باید بتوانیم نرخ کالا را بر حسب ضرورت تغییر داده و این برداشت نباید وجود داشته باشد که این کالاها همواره دارای نرخ ثابتی هستند .

بر اساس شرایطی متفاوت اعلامیه قیمت در هر حرفه ای می تواند تغییر کند پس باید به خاطر داشت که اگر اعلامیه قیمت جدید با شرایط قبلی در تاریخی بعد برای يك کالا تعریف کنیم , دیگر اعلامیه قبلی برای همان کالا با شرطهای مشابه قبلی بی اعتبار می باشد .

برای اعلامیه قیمت سند حسابداری صادر نمی شود و فقط جنبه اطلاعاتی و تاثیر گذار بر مبلغ کل کالاي فروخته شده دارد .

اعلامیه قیمت

تاریخ : ۸۲/۰۲/۰۱

مرکز فروش : دفتر مرکزی

ردیف	کد کالا	نام کالا	گروه مشتری	تا تعداد	قیمت	توضیح
۱	۰۰۱	صندلی	۱۲	۱۰۰	۱۰۰۰	
۲	۰۰۲	کتاب	۱۳	۸۰	۲۵۰	

تعریف مکانهای تحویل :

به مکانی که قرار است کالا تحویل داده شود گفته می شود .
 که بر اساس نیاز مشتری یا امکان پاسخگویی و توان شرکت فروشنده می توان برای آن تعریف داشت و در واقع هر جایی که امکان تحویل کالا وجود داشته باشد ، این امکان برای مشتری باید قابل تعریف باشد .
 از مواردی که می توان مثال زد :

- ۱- دفتر مرکزی
- ۲- در کارخانه
- ۳- محل دفتر یا کارخانه مشتری
- ۴- بنادر کشتیرانی
- ۵- فرودگاه

اگر به خاطر داشته باشید محل تحویل کالا یکی از پارامترهایی بود که بر عامل فروشی چون هزینه حمل تاثیر گذاشته و میتوان انواع عامل هزینه حمل را با توجه به محل های متفاوت تعریف کرد .

نحوه فروش :

همانطور که از نام آن پیداست بر اساس شیوه های متفاوت فروش همچون نقدی ، اعتباری و ... گفته میشود .

نحوه فروش بر روی برخی از فرمها که برای مشتریان متفاوت صادر میشود ، فعال شده و تاثیر بر روی فروش کالا می گذارد .

تعریف بازاریاب (واسط فروش) :

اشخاص یا شرکتهایی که عملیات فروش کالا را برای شرکت فروشنده انجام داده و در قبال آن کارمزد یا کمیسیون دریافت میکنند .

بازاریابها بر اساس نوع فعالیت می توانند به دو گروه دسته بندی شوند :

۱ - گروه اصلی : این گونه افراد یا شرکتها فروشهای عمده شرکتهای فروشنده را به عهده گرفته و بر مبنای قرارداد از پیش تعیین شده یا توافق بر حسب مورد فروش کارمزد خود را دریافت می کنند .

۲ - گروه فرعی یا متفرقه : این افراد (شرکتها جزو این دسته نیستند) نیز بر حسب مورد میزان کمی از کالا را به خریداران ارایه می کنند .

بازاریابها می توانند در استخدام شرکتها بوده و از طریق يك حقوق ثابت و حق کمیسیون به ازای فروش هفتگی یا ماهانه در آمد خود را تامین کنند . تقسیم بندی بازاریاب بیشتر بر اساس منطقه جغرافیایی صورت میگیرد و هیچکدام حق ندارند در حوزه بازاریاب دیگر دخالت کنند . البته هر بازاریاب بر اساس میزان فروش خود دارای رتبه بیشتری کمتری شده و بر اساس آن حوزه بیشتر یا بهتری را و یا عکس آن به خود اختصاص می دهد .

شرایطی این چنین برای شرکتهایی است که کالا را ارایه میکنند اما برای شرکتهایی که خدمات عرضه می کنند بیشتر آنها در استخدام شرکتها می باشند .

نحوه دیگری در فروش کالا یا خدمت مانند شرکتهای نرم افزاری می باشد که کارشناسان آن بر اساس میزان فروش کارمزد ماهانه خود را در پایان ماه دریافت می کنند و گروهی دیگر با ارایه محصول نرم افزاری در بازار به صورت قراردادی که جزو کارکنان شرکت نمی باشند , این حقوق را به خود اختصاص می دهند .

نحوه محاسبه کارمزد آنها در هر صنعتی نیز می تواند بر اساس مبلغ یا تعداد فروخته شده به آنها تعلق بگیرد و به ازای دوره های متفاوت میزان آن نیز متفاوت باشد .

يك شرکت در هنگام فروش کالا حق این را دارد که بازاریابهای متفاوت داشته باشد , پس در چنین شرایطی حوزه جغرافیایی برای تقسیم بندی محدوده آنها دیگر چندان دارای اهمیت نیست .

همچنین بر اساس توافق مابین شرکت فروشنده و بازاریاب می توان عوامل فروشی که قبلاً نام برده شد در میزان کارمزد آنها به هنگام صدور فاکتور فروش تاثیر گذار باشد .

بخش دوم
اسناد در جریان يك موسسه

تعریف چرخه فروش :

مبنای شکل گیری فروش يك موسسه که بر اساس ان اسناد یا فرمها به جریان می افتند .

این چرخه بر اساس اسناد موجودی که در ذیل تعریف میشوند فعال می گردد :

- ۱- در خواست فروش (سفارش فروش) : این سند وظیفه معرفی میزان کالای خواسته از طرف خریدار به فروشنده را داشته و جنبه قانونی و پیگیری در صورت عدم انجام ان از طرف فروشنده را ندارد .
- ۲- قرارداد فروش : عهد نامه یا پیمانی است که مابین خریدار و فروشنده بسته شده و طرفین را متعهد به اجرای موارد در خواست شده می کند و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری دارد .
- ۳- متمم (الحاقیه) قرارداد : در شرایطی که قرارداد به هر دلیل باید تغییر کند به جای مخدوش کردن قرارداد از این سند به عنوان تغییر قرارداد استفاده می کنند و کاملاً جنبه قانونی دارد .
- ۴- پیش فاکتور فروش : سند یا فرمی که بر مبنای آن فروشنده به خریدار قیمت کالایی را تا زمان مشخصی اعلام می کند و جنبه قانونی و پیگیری ندارد .
- ۵- حواله فروش : مجوز خروج کالا از انبار پس از تایید مدیریت فروش می باشد و جنبه پیگیری از طرف خریدار را دارد .
- ۶- فاکتور فروش : سند یا فرمی که تایید کننده عملیات نهایی فروش کالا به خریدار بوده و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری دارد .
- ۷- فاکتور برگشت از فروش : سند یا فرمی که عملیات برگشت کالا پس از فروش قطعی را تایید کرده و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری دارد .
- ۸- مجوز فاکتور برگشت از فروش : این سند یا فرم جواز صدور فاکتور برگشتی از طرف مدیریت فروش می باشد . در واقع جزو اسناد اصلی يك موسسه نیست و بر اساس نیاز شرکتها در يك موسسه صادر می شود .
- ۹- تحویل فروش : سند یا فرمی که خروج کالا را از انبار تایید می کند . البته این سند در انبار صادر میشود اما چون در چرخه فعالیت فروش وارد می شود جزو این دسته اسناد قرار گرفته است .
- ۱۰- برگشت از فروش : سند یا فرمی که ورود کالا به انبار را تایید می کند . البته این سند در انبار صادر میشود اما چون در چرخه فعالیت فروش وارد می شود جزو این دسته اسناد قرار گرفته است

اکنون که با انواع اسناد آشنا شدیم , لازم است ارتباط آنها را با یکدیگر برای شروع و پایان چرخه فعالیت فروش يك موسسه بدانیم .

شرکتها با نگرشهای خاص اقدام به فروش کالا می کنند و دارای مراحل ثابت و قانونمند نیستند در نتیجه يك شرکت می تواند در طی دوره عملیات خود روش کار خود را عوض کرده و مسیری دیگر را طی کند , لذا ما در نوشتار خود همه حالتهاي ممکن در يك موسسه را برای رسیدن به فروش قطعی یا برگشت آن بیان میکنیم .

انواع روشها در فروش کالا

- ۱- فاکتور فروش —> تحویل فروش
این روند ساده ترین فعالیت در سازمان بوده و پس از صدور فاکتور فروش ، سند تحویل فروش کالا از انبار صادر می شود، باید اذعان کرد هر گاه چنین حالتی پیش آید حتما پس از آن باید سند تحویل فروش صادر شود زیرا مانده کالا بر اساس میزان کالای فروخته شده باید از انبار خارج گردد .
 - ۲- تحویل فروش —> فاکتور فروش
در این روند عکس مورد بالایی بوده و برای مواقعی که در مانده ابتدای سال کالا خارج شده اما هنوز فاکتوری صادر نشده است ، انجام میشود .
 - ۳- حواله فروش —> تحویل فروش —> فاکتور فروش
این روند عامترین حالت موجود در یک موسسه بوده و بیشتر شرکتها آن را به عنوان مرحله ای از عملیات خود انتخاب میکنند .
 - ۴- حواله فروش —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
 - ۵- پیش فاکتور —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
- در این روش مشتری ابتدا قیمت را استعلام کرده و در صورت توافق مدیریت در شرکت خریدار ، اقدام به خرید کالا می کند .
- ۶- در خواست فروش —> قرارداد فروش —> حواله فروش —> فاکتور فروش
 - تحویل
 - ۷- در خواست فروش —> قرارداد فروش —> حواله فروش —> تحویل فروش
 - فاکتور فروش
 - ۸- قرارداد فروش —> حواله فروش —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
 - ۹- قرارداد فروش —> حواله فروش —> تحویل فروش —> فاکتور فروش
 - ۱۰- در خواست فروش —> پیش فاکتور فروش —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
 - ۱۱- پیش فاکتور فروش —> در خواست فروش —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
 - ۱۲- در خواست فروش —> پیش فاکتور فروش —> حواله فروش —> فاکتور فروش —> تحویل فروش
 - ۱۳- در خواست فروش —> پیش فاکتور فروش —> حواله فروش —> تحویل فروش
 - فاکتور فروش

۱۴- پیش فاکتور فروش ← در خواست فروش ← حواله فروش ← فاکتور فروش ←

تحویل فروش

۱۵- پیش فاکتور فروش ← در خواست فروش ← حواله فروش ← تحویل فروش ←

فاکتور فروش

۱۶- در خواست فروش ← حواله فروش ← تحویل فروش ← فاکتور فروش

۱۷- در خواست فروش ← حواله فروش ← فاکتور فروش ← تحویل فروش

انواع روشها در برگشت کالا پس از فروش

۱- فاکتور برگشت از فروش ← برگشت از فروش

در این حالت کالای برگشتی به دستور مدیر بازرگانی تایید شده و برای آن سند فاکتور برگشتی صادر میشود و از روی آن سند برگشت از فروش در سیستم انبار یا به طور دستی در انبار شرکت صادر میشود .

۲- فاکتور فروش ← فاکتور برگشت از فروش ← برگشت از فروش

۳- مجوز برگشت از فروش ← فاکتور برگشت از فروش ← برگشت از فروش

مجوز فروش همیشه طبق دستور مدیر بازرگانی یا یکی از مدیران دیگر صادر شده , سپس از روی آن فاکتور برگشت از فروش صادر میشود .

۴- برگشت از فروش ← فاکتور برگشت از فروش

حالتی که برای زمانی است که کالایی طبق روال فروخته می شود و در صورت ارایه خدمت که برای آن هم نیز فاکتور صادر میشود به صورتی دیگر می باشد و در سرفصلهای بعد توضیح آن داده خواهد شد .

تعریف در خواست فروش:

در خواست فروش (سفارش فروش) : این سند وظیفه معرفی میزان کالای خواسته شده از طرف خریدار به فروشنده را داشته و خریدار جنبه پیگیری قانونی در صورت عدم انجام آن از طرف فروشنده را ندارد .

در خواست فروش در واقع زمانی اتفاق می افتد که مشتری خواستار نوع و میزانی از کالا بوده و برای اطلاع به شرکت فروشنده کالا و گرفتن نوبت برای تحویل کالا آن را تکمیل می کند .

در خواست فروش در واقع جزو اسناد مبنایی در روشهای فروش بوده یعنی می تواند از ابتدا صادر شده و قبل از خود تنها سند پیش فاکتور کالا آن را تکمیل کند , یعنی تنها سندی که می تواند سند عطف فرم در خواست از فروش باشد و در بقیه حالات این فرم خود سند عطف برای اسناد دیگری چون قرارداد ها و حواله فروش می باشد .

برای این سند ریال در نظر گرفته می شود, همچنین عوامل فروش نیز برای آن می توان در نظر گرفت و فقط جنبه اطلاعاتی داشته و سند حسابداری برای آن صادر نمی شود زیرا هنوز از قطعیت کامل بر خوردار نبوده و به عنوان تایید نهایی مدیریت شرکت برای تحویل کالا به مشتری نمی باشد .

هر در خواست فروش می تواند از اطلاعات پایه ای که در بخش اول گفته شد اسفاده کرده و در واقع فرم آن را تکمیل کرد .

تصویر کلی از يك سند در خواست فروش :

در خواست فروش					
مرکز فروش خریدار			شماره تاریخ		
نحوه فروش		واسط	محل تحویل	نحوه دریافت	
کد کالا	نام کالا	واحد سنجش	مقدار	ریال	توضیحات
۰۱	مهره ۶ گوش	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰۰	بابت
.....
عامل افزاینده عامل کاهنده جمع کل					
.....					
.....					
.....					

تعریف قرارداد فروش :

عهد نامه یا پیمانی است که مابین خریدار و فروشنده بسته شده و طرفین را متعهد به اجرای موارد در خواست شده می کند و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری دارد .

قرارداد فروش در واقع ما بین خریدار و فروشنده به معنای تایید اولیه برای دریافت کالا در شرایط زمانی مشخص و به تعداد مشخص بوده و طرفین طبق قرار باید موظف به تعهدات خود طبق قرارداد باشند .

این سند نیز دارای ریال و مواردی بیش از آن بوده و همچنین نیز دارای عوامل فروش می تواند باشد زیرا که خریدار باید از میزان قیمت کالا برای خود مطلع باشد .

از مواردی چند که در قراردادها علاوه بر اسناد دیگر قید میشود می توان به صورت ذیل نام برد :

- ۱- نوبت تحویل : هر فروشنده با خریدار خود تعداد دفعات مشخصی را برای عرضه محصول مشخص کرده و باید طبق آن عمل کنند , یعنی اگر مثلاً ۱۰۰۰ واحد کالا قرار باشد از طرف فروشنده عرضه شود و تعداد نوبتهای تحویل ۵ مرتبه باشد , آنگاه فروشنده موظف است که به طور متوسط هر مرتبه ۲۰۰ واحد از کالای مزبور را تحویل دهد .
- ۲- زمان تحویل : به منظور عرضه بهتر و بدون اشکال کالا زمان مشخص به تاریخهای معینی برای تحویل کالا به مشتری در قرار داد نوشته میشود .
- ۳- پیش دریافت : گاهی اوقات خریدار برای افزایش میزان اعتبار خود نزد فروشنده و تایید در خواست قطعی خود مبلغی را به عنوان پیش در یافت (بیعانه) نزد فروشنده می گذارد .
- ۴- در صد یا ریال پیش دریافت : زمانی که قرار است فاکتور نهایی صادر شود باید بخشی از آن که قبلاً دریافت شده , محاسبه شود و از کل مبلغ فاکتور کسر گردد که به صورت درصدی یا مبلغی جهت اطلاع طرفین قرارداد در قرارداد فروش ثبت میشود .
- ۵- تلورانس (میزان خطا) : گاهی اوقات میزان کالای فاکتور شده با میزان اصلی که در قرارداد فروش وجود دارد دارای کمی انحراف می باشد که در قرار داد فروش باید قید شود .

برای قرارداد فروش سند حسابداری صادر نمیشود زیرا هنوز به قطعیت کامل برای فروش کالا نرسیده است . این سند یا فرم دارای شرایط قانونی بوده و در صورت عدم تبدیل آن از طرف فروشنده به فاکتور فروش , خریدار کالای مربوطه می تواند پیگیری لازم از لحاظ قانونی را برای آن داشته باشد .

قرارداد فروش در واقع می تواند جزو اسناد مبنایی یا از ابتدا باشد و بر اساس آن حواله فروش نیز صادر شود

اطلاعات پایه ای که در بخش قبلی توضیح داده شد میز جزو عواملی است که می تواند در قرارداد فروش دخیل بوده و آن را دارای شرایط متفاوتی در هنگام ثبت سند مربوطه با مشتری بکند .

همچنین هر قرارداد می تواند دارای شماره ای خاص برای خود بوده و در طی سال فقط یکبار ایجاد شده و قابل تکرار نباشد .

از طرفی يك قرارداد نیز باید دارای توضیحاتی در زمینه خود باشد و طرفین همواره فقط به اطلاعات پایه اکتفا نکرده و خارج از فرم قرارداد می توانند توضیحات پیوست را تکمیل کرده و ضمیمه سند قرارداد بکنند .

يك قرارداد پس از ثبت و طی مراحل تبدیل به فاکتور فروش می شود و در برخی از شرکتها پس از این عملیات میزان فاکتور شده می توان هر مرتبه در قرارداد مجدد نوشت تا باقیمانده کالای تحویل نشده به مشتری مشخص شود . اما امروزه از طریق نرم افزارهای موجود و ارایه يك گزارش با آن نیازی به انجام این مرحله از فعالیت نمی باشد .

تصویری کلی از يك سند قرارداد فروش :

قرارداد فروش							
شماره تاریخ				مرکز فروش خریدار پیش دریافت نحوه فروش			
نحوه دریافت		محل تحویل		واسط			
توضیحات	نوبت تحویل	تئورانس	ریال	مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا
بابت	يك ماه	+۵	۱۰۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱
.....		
عامل افزاینده عامل کاهنده جمع کل							
.....							
.....							
.....							

تعریف متمم قرارداد:

در شرایطی که قرارداد به هر دلیل باید تغییر کند به جای مخدوش کردن قرارداد از این سند به عنوان تغییر قرارداد استفاده می کنند و کاملاً جنبه قانونی دارد .

متمم قرارداد در واقع يك ضمیمه برای قراردادهایی است که تغییر می یابند , این گونه قراردادها به دلیل عدم توافق یا تغییر شرایط فعالیت تغییر میابند و در نهایت منجر به ایجاد يك متمم قرارداد فروش می شوند .

متمم قرارداد نیز مانند فرمهای دیگر دارای مشخصاتی است که بیشتر آن را از فرم قرارداد گرفته و وضعیت آن تعیین میشود , در این سند (فرم) مشخصات قرارداد ذکر شده و آخرین تغییرات تا آن لحظه در آن درج و ثبت میشود .
برای يك قرارداد فروش می توان چند برگه متمم قرارداد فروش نوشت و به تایید طرفین رساند .

از روی این سند سند حسابداری به دلیل عدم قطعیت فروش کالا تا آن لحظه صادر نمی شود .

اطلاعات موجود در آن تقریباً از همان نمونه هایی است که در اطلاعات پایه ذکر شد و مورد خاص دیگری نیز ندارد .

تصویری کلی از يك سند متمم قرارداد فروش :

متمم قرارداد فروش							
شماره تاریخ				مرکز فروش خریدار پیش دریافت نحوه فروش			
نحوه دریافت		محل تحویل		واسط			
توضیحات	نوبت تحویل	تلورانس	ریال	مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا
بابت	يك ماه	+۵	۱۰۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱
.....		
عامل افزاینده عامل کاهنده جمع کل							
.....							
.....							
.....							

تعريف حواله فروش:

مجاز خروج کالا از انبار پس از تاييد مديريت فروش مي باشد و جنبه پيگيري از طرف خريدار را دارد .
در واقع اين برگه از طرف مدير بازرگاني يا يکي از مديران مربوطه براي اجازه به انبار دار و همچنين تاييد خريدار براي دريافت کالاي مربوطه مي باشد .

در حواله فروش دو موضوع پيگيري مي شود که براي فروشنده و خريدار مهم مي باشد :

۱- ميزان اعتبار خريدار بر روي صدور اين برگه تاثير مي گذارد , اگر فروشنده براي خريدار حدي قايل شود مثلاً حدود ۱۰۰۰۰۰۰ ريال اعتبار در نظر بگيرد و هنگام صدور اين برگه مشخص شود که ميزان کالاي در نظر گرفته شده براي وي بيش از ميزان فوق مي باشد , آنگاه فروشنده موظف است پيگيري لازم جهت تاييد فروش کالا به مشتري را انجام دهد . البته امروزه با وجود نرم افزارهاي که در اين زمينه فعال هستند اين فعاليت از طريق يک پيام در لحظه که ميزان اعتبار را نمايش مي دهد يا از طريق گزارش , به فروشنده اعلام ميشود .

عواملی که در ميزان اعتبار مشتري تاثير ميگذارند :

فاکتورهاي فروش	فاکتور هاي برگشت از فروش
پرداخت به مشتري به صورت نقد يا چك	در يافت از مشتري به صورت نقد يا چك
در يافت از مشتري به صورت نقد يا چك	پرداخت به مشتري به صورت نقد يا چك
مانده حساب مشتري به صورت بدهکاري	مانده حساب مشتري به صورت بستانکاري
اعلاميه بدهکار	اعلا ميه بستانکار
	اعتبار تخصیصی به مشتري در فروش اعتباري

۲- رزرو موجودي : در اين سند (فرم) فروشنده براي برخي خريداران ميزاني از کالايي را کنار نگه مي دارد و آن را تا زماني که خريدار مربوطه اقدام به خريد نکند , به هيچ مشتري ديگري نمي فروشد . يکي از دلايل اين فعاليت ميزان اعتبار مشتري در پيش فروشنده مي باشد و دوم اينکه مشتري مبلغی را به عنوان پيش دريافت به فروشنده داده و البته تا زمان معيني وي را ملزم به نگهداري کالا ميکند . عمليات رزرو موجودي به گونه اي است که کالا در انبار کسر نميشود اما براي مشتري کنار گذاشته ميشود اين روند داراي فرمول مشخصي است که مي توان از طريق آن به نتيجه مطلوب ميزان کالاي ذخيره شده براي مشتري رسيد .

ميزان موجودي کالا = ميزان قابل فروش + ميزان ذخيره شده

حواله فروش نیز همچون ديگر اسناد اعلام شده داراي شرايطي مشابه در هنگام صدور و ثبت مي باشد و فقط بخاطر اينکه اين برگه به دست مشتري سپرده مي شود مي تواند داراي اطلاعات حمل براي آگاهي مشتري مربوطه از چگونگي جابجايي کالا داشته باشد .

در واقع مشتري اين برگه را از فروشنده در يافت کرده و به عنوان تاييدي بر خريد کالا , آن را به نزد انبار دار شرکت ميبرد و اين برگه دستوري به انبار دار بوده تا ميزان کالاي تعيين شده در آن را به خريدار مربوطه تحويل دهد . همه اين فعاليتها به صورت دستي عمل مي شود ولي اگر شرکتي داراي نرم افزارهاي

پیشرفته باشد به مانند سابق یگر نیازی به حرکتی اجباری در طول و عرض يك موسسه توسط مشتری نمی باشد و فقط کافی است مشتری یا يك در خواست و در نهایت صدور حواله کالای خود را دریافت کند .

در حواله فروش نیز ریالهای مربوطه برای کالا در نظر گرفته نمی شود اما همچون اسناد قبلی نیز هنوز به عنوان فروش قطعی تلقی نمی شود .

علاوه بر موارد ذکر شده می توان در يك حواله فروش تاریخ پیگیری نیز برای تحویل کالا در نظر گرفت زیرا لزوماً تمامی يك حواله صادر شده نیازی نیست که کاملاً به يك فاکتور تبدیل شود و امکان دارد که در مقاطع زمانی متفاوت این مرحله را طی کند پس لازم است که در همان ابتدا مراحل تحویل کالا مشخص شود

يك حواله فروش خود می تواند هم به عنوان سند مبنا یعنی سندی که از ابتدا روند يك فعالیت را شروع می کند ، باشد و هم اینکه می تواند از روی سند دیگری صادر شود یعنی ابتدا به ساکن سند دیگری همچون قرارداد فروش صادر شده و سپس از روی آن حواله فروش صادر شود .

سند حواله فروش به دلیل اینکه یکی از اسناد معمول در يك موسسه می باشد می تواند به شکلهای متفاوتی نیز صادر شود یعنی دارای وظایق متعددی باشد . مثلاً اگر شما کالایی را بخواهید به شخصی هدیه بدهید معمولاً از حواله فروش به عنوان مجوز خروج کالا از انبار استفاده می کنید اما نام آن حواله را حواله از نوع هدیه می گذارید یا نمونه های دیگر که در ذیل به برخی از آنها اشاره میشود .

۱ - حواله تخفیفی: گاهی اوقات کالایی را برای مشتری خاصی به عنوان نوعی از تخفیف ولی به صورت مقداری می دهید .

۲ - حواله مصرفی : محصول شما می تواند به عنوان کالای مصرفی شرکت شما نیز استفاده شود پس برای مجوز خروج آن از انبار از این نوع حواله استفاده می کنید .

۳ - حواله هدیه : به مشتری یا هر فرد یا شرکت دیگری از محصول خود می خواهید هدیه بدهید و از این سند به عنوان مجوز خروج برای کالای مربوطه استفاده می کنید .

تصویری کلی از يك سند حواله فروش :

حواله فروش						
مرکز فروش				شماره تاریخ		
خریدار				نحوه دریافت		
رژرو موجودی				محل تحویل		
انبار				واسط		
کد کالا	نام کالا	واحد سنجش	مقدار	تاریخ پیگیری	نوبت تحویل	توضیحات
۰۱	مهره ۶ گوش	کیلو	۱۰		يك ماه	بابت
.....
اطلاعات حمل						
جمع کل تعداد						
.....						

تعریف پیش فاکتور فروش:

سند یا فرمی که بر مبنای آن فروشنده به خریدار قیمت کالایی را تا زمان مشخصی اعلام می کند و جنبه قانونی نداشته اما تا تاریخ مورد نظر قابل پیگیری می باشد.

پیش فاکتور به نوعی برگه استعلام قیمت می باشد، در واقع مشتری برای اطلاع یافتن از قیمت کالا یا نرخ آن لازم میبند که از فروشنده قیمت را برای خود دریافت کند، به همین دلیل خریدار از چند فروشنده متفاوت قیمتها را استعلام کرده و بر حسب مورد یا پایین ترین قیمت ممکن کالای مورد درخواست خود را خرید میکند

پیش فاکتور نیز همانند حواله فروش می تواند به عنوان سند (فرم) مبنا در نظر گرفته شود و همچنین از فرمهای دیگر نیز عطف میگیرد و می تواند سند عطفی برای برخی از اسناد دیگر شود. در واقع عملکرد يك پیش فاکتور فروش جنبه اطلاعاتی برای سازمان داشته و می تواند هیچگاه تبدیل به سند بعد از خود نگردد زیرا احتمال آنکه خریدار با نرخ اعلام شده موافقت نکند وجود دارد.

در این سند مانند دیگر اسناد ما از اطلاعات پایه معرفي شده استفاده می کنیم و باز هم دارای قطعیت نهایی برای فروش کالا محسوب نمیشود.

در این سند تنها يك گزینه خاص برای خود سند اضافه میگردد که نشان دهنده مدت اعتبار فرم میباشد و مشتری (خریدار) از طریق آن می تواند پیگیری لازم برای دریافت کالا با همان نرخ و تبدیل فرم مربوطه را به فاکتور فروش داشته باشد.

به صورت مشخص در پایین همه پیش فاکتورها برای اطلاع خریدار زمانی مشخص میشود که نشانگر مدت اعتبار سند مربوطه بوده و اگر پس از آن خریدار برای خرید کالای مربوطه پیگیری کند، نرخ اعلام شده قبلی بی اعتبار می باشد.

تصویری کلی از يك سند پیش فاکتور فروش :

پیش فاکتور فروش						
شماره تاریخ		مرکز فروش خریدار مدت اعتبار نحوه فروش				
نحوه دریافت		محل تحویل		واسط		
توضیحات	قیمت	مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا	
بابت	۱۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱	
.....	
عامل افزاینده عامل کاهنده جمع کل						

تعریف فاکتور فروش :

سند یا فرمی که تایید کننده عملیات نهایی فروش کالا به خریدار بوده و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری از طرف خریدار و فروشنده را دارد .

فاکتور فروش زمانی صادر میشود که خریدار تصمیم نهایی خود را برای خرید کالا گرفته و توافقات قبلی چون قرارداد نیز به قطعیت رسیده و در نهایت با این سند ، خریدار خود را بدهکار به فروشنده نشان میدهد .

از این زمان به بعد فروشنده برای خود ایجاد درآمد کرده و خریدار برای خود ایجاد هزینه میکند ، در نتیجه پس از این فرم سند حسابداری صادر میشود . عوامل فروشی که در بخش اطلاعات پایه ذکر شد نیز به جریان میافتد و به مبلغ ذکر شده واقعی در سند فاکتور فروش اضافه یا کسر میکند .

چون ماهیت فروش در حسابها شکل بستانکار دارد و چون عامل افزایشده نیز ماهیت بستانکار و کاهشده نیز ماهیت بدهکار دارد ، پس عامل افزایشده به جمع سند فاکتور فروش اضافه کرده و میزان بدهی مشتری را افزایش میدهد و عامل کاهشده از جمع کل کاسته و باعث کسر میزان بدهی خریدار میشود .

در واقع میزان بدهی مشتری همواره مبلغ کالای درج شده در فاکتور نمی باشد زیرا اگر فاکتور مربوطه دارای عوامل فروش متعددی باشد آنگاه میزان بدهی مشتری حاصل جوع جبری سه حالت زیر خواهد بود .

$$\text{میزان بدهی مشتری} = (\text{مبلغ کل کالا} + \text{عامل افزایشده}) - \text{عامل کاهشده}$$

از طرف دیگر میزان در آمد فروشنده در هنگام صدور سند فاکتور فروش برابر مبلغ کل کالا می باشد .

$$\text{میزان در آمد فروشنده} = \text{میزان مبلغ کل کالا}$$

بر خلاف نظر برخی کارشناسان که همواره چنین می اندیشند که میزان مانده انتهای فاکتور به معنای در آمد در همان لحظه برای شرکت و در نتیجه برابر میزان بدهی مشتری می باشد ، که چنین نیست .

يك فاکتور فروش می تواند سندی از ابتدا بوده و هیچ سندی قبل آن صادر نشده باشد و همچنین می تواند عطف به اسنادی دیگر از جمله حواله فروش یا نمونه اسنادی دیگر باشد . این سند تنها برای فاکتور برگشتی حکم سند عطف یا مبنا داشته و دیگر برای هیچ سند دیگری به عنوان سند مبنا قرار نمی گیرد .

چون فاکتور فروش در آمد برای شرکت بوجود می آورد و پس از آن سند حسابداری لازمه صادر میشود نیاز به ارایه اسناد حسابداری مربوطه و انواع آن می باشیم .

در ابتدا لازم است در باره طرفین حسابها که عموماً در گیر اسناد حسابداری میشوند توضیح داده شود و سپس با ارایه انواع فروش اسناد حسابداری آن را صادر کنیم .

در هنگام صدور سند حسابداری طرفین در گیر با اسناد مربوطه به شرح زیر هستند :

سرفصل حساب	بدهکار	بستانکار
حساب کل	بدهکاران / حسابهای دریافتی	فروش
حساب معین	بدهکاران تجاری / ح د تجاری	مرکز فروش
حساب تفصیلی	خریدار / مشتری	لزومی ندارد
حساب کل	بدهکاران تجاری / ح د تجاری	فروش داخلی یا خارجی
حساب معین	گروه مشتری	گروه کالا
تفصیلی	خریدار / مشتری	لزومی ندارد

جدول فوق نمونه ای از معرفی طرفین حساب در هنگام صدور سند حسابداری می باشد که در موسسات به طور معمول جاری است .
 ملاحظه میکنید که در طرف بستانکار جدول حساب تفصیلی منظور نشده است زیرا که نیازی به آن نیست ، چون این روش که برای طرف بستانکار حساب سطح چهارم یا پنجم در نظر میگرفتند مربوط به شرایطی بود که شرکتها دارای نرم افزار نبودند و امروزه اغلب از طریق نرم افزار فروش می توانند به ریز کالا ها در هر سطحی که نیاز داشته باشند از نرم افزار مزبور اطلاعات گرفته و با مانده های حسابداری در سطح معین مقایسه کنند .
 فایده این روش اینست که دیگر نیازی به ایجاد تفصیلی اضافه مانند نام کالاها در کدینگ حسابداری نبوده و گردش آن را اضافه نمیکنیم .

فاکتور فروش نمونه ۱

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۴	۱۰۰۰۰۰
جمع کل				۱۱۰۰۰۰
عامل کاهنده	تخفیف ۱ درصد			۱۱۰۰
جمع خالص				۱۰۸۹۰۰

سند حسابداری فروش

بدهکاران	
معین بدهکاران تجاری	۱۰۸۹۰۰
تفصیلی خریدار	
تخفیفات	۱۱۰۰
فروش	
مرکز فروش	۱۱۰۰۰۰

فاکتور فروش نمونه ۲

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۴	۱۰۰۰۰۰
جمع کل				۱۱۰۰۰۰
عامل افزایش عوارض تجمیعی ۱ درصد				۱۱۰۰
جمع خالص				۱۱۱۱۰۰

سند حسابداری فروش

حسابهای دریافتی
معین ح د تجاری
تفصیلی خریدار

۱۱۱۱۰۰

فروش
گروه محصولات
عوارض تجمیعی

۱۱۰۰۰۰
۱۱۰۰

مشاهده میشود طبق توضیحات قبلی میزان بدهی مشتری در هر دو سند متفاوت اما میزان فروش (درآمد) به مشتری در لحظه یکسان میباشد .

توضیح اینکه عوامل فروش به صورتهای دیگر نیز می تواند ظاهر شود مانند هزینه حمل که بر حسب توافق طرفین به حساب هر کدام منظور شود و این عامل میتواند جزو هر دو طرف کاهنده و افزایشده بر حسب نوع توافق ظاهر شود . همچنین عواملی دیگر از جمله میزان شکست کالا که برای برخی از موسسات فروشنده به عنوان هزینه منظور شده و همواره دارای حد مشخص و استاندارد از کالا در هنگام بارگیری و حمل , احتمال شکستن یا نابود شدن را دارد که در فاکتورها این درصد استاندارد قید میشود و از حساب فروشنده کسر میشود در نتیجه در پایان از میزان در آمد فروشنده کسر میشود .

اکنون اگر مشتری دارای مبلغ از پیش پرداخت شده ای باشد ما در موسسه خود به آن پیش دریافت اطلاق میکنیم و همانطور که گفته شد به طور معمول در سند قراردادهای فروش میزان آن را ثبت میکنیم که البته میزان کسر از هر مرتبه فاکتور فروش را به صورت درصدی یا مبلغی نیز ذکر میکنیم .
در ابتدا که مبلغ مورد نظر در یافت میشود , سند حسابداری آن در بخش حسابداری یا صندوق موسسه صادر میشود و خریدار بابت آن از موسسه بستانکار میگردد . مانند مثال زیر :

مبلغ پیش دریافت برابر ۱۰۰۰۰۰۰ ریال از خریدار

صندوق / بانک ۱۰۰۰۰۰۰

۱۰۰۰۰۰۰

پیش دریافت
تفصیل مشتری

اما پس از اینکه فاکتور فروش صادر شد به شرط افزایش مبلغ فاکتور نسبت به پیش دریافت میبینیم که مشتری بدهکار شده و به ازای هر مرتبه فاکتور فروش باید بخشی از مبلغ پیش دریافت از فاکتور صادر شده کسر گردد که به آن استهلاك در سطح فاکتور گفته میشود. از طرفی چون در هنگام عقد قرارداد فروش درصد یا مبلغ این استهلاك قبلاً ذکر شده است پس به صورت زیر مستهلك میشود.

اگر فرض کنیم میزان استهلاك برابر ۲۰ درصد به ازای هر مرتبه فاکتور عنوان شده و مبلغ کل قرارداد ۵۰۰۰۰۰۰ ریال باشد پس می توان ۵ مرتبه فاکتور به ارزش ۱۰۰۰۰۰۰ ریال صادر کرد و در هر مرتبه باید ۲۰۰۰۰۰ ریال از آن را کسر کرد.

پس سند حسابداری آن بدین صورت میشود:

۲۰٪ از ۱۰۰۰۰۰۰ ریال برابر ۲۰۰۰۰۰ ریال
مبلغ هر فاکتور ۱۰۰۰۰۰۰ ریال

بدهکاران تجاری ۸۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری
پیش دریافتها ۲۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری

فروش داخلی ۱۰۰۰۰۰۰

در واقع با توضیحات گذشته به این نکته میرسیم که میزان بدهی مشتری به دلیل پرداخت قبلی برابر ۸۰۰۰۰۰۰ ریال بوده و به دلیل مستهلاك شدن مبلغ قبلی بخشی از بدهی آن به طور خودکار حل میشود.

تصویری کلی از یک سند فاکتور فروش:

فاکتور فروش						
شماره تاریخ				مرکز فروش خریدار انبار		
نحوه دریافت		محل تحویل		واسط	نحوه فروش	
توضیحات	قیمت	مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا	
بابت	۱۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱	
.....
عامل افزایش عامل کاهش جمع کل						

تاکنون مباحثی که عنوان شده بود در باره روشهای فروش بود که یا از طریق پرداخت مستقیم پول یا از طریق پرداخت چک به فروشنده و یا موعد دار انجام میشد اما اکنون لازم است کمی هم در مورد فروش نقد و نسیه و نحوه آن صحبت به میان آید .

تعریف فروش نسیه :

میزانی از کالا یا فروخته شده بدون دریافت وجه و به شرط آنکه پرداخت مبلغ آن در موعد مقرر انجام شود

حال با ارایه يك مثال این مورد بهتر مشخص میشود :

فرض کنید که کالایی با شرط یکماهه به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰ ریال به خریدار فروخته شود و در این صورت تا پایان ماه مورد نظر خریدار فرصت پرداخت وجه آن را دارد . در این روش چند نکته وجود دارد که باید به آن اشاره کرد .

- ۱- هیچ پیش دریافتی در ابتدا وجود ندارد .
- ۲- اگر مشتری مربوطه بتواند با توافق طرفین مبلغ مربوطه را زودتر از موعد مقرر پرداخت نماید ، بخشی از مبلغ به عنوان تخفیف از کل آن به نفع مشتری کسر میگردد .
- ۳- همه مراحل فروش که در روش نقدی توضیح داده شد ، در این روش نیز وجود دارد .مانند قرارداد یا حواله و ...

اکنون اگر همان مثال فوق را در نظر بگیریم ، ببینیم که اسناد حسابداری آن چگونه صادر میشود .

سند حسابداری فروش نسیه

بدهکاران تجاری ۲۰۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری

فروش داخلی ۲۰۰۰۰۰۰

پس از یکماه که پرداخت انجام شد :

بانک / صندوق ۲۰۰۰۰۰۰

بدهکاران تجاری
تفصیل مشتری ۲۰۰۰۰۰۰

با مشاهده اسناد فوق به دو موضوع پی میبریم :

- ۱- صدور سند در ابتدا مانده بدهکاران را بدهکار کرده و به دلیل عدم پرداخت وجه بانک بدهکار نشده است
- ۲- فروش در همان زمان تایید شده اما سند حسابداری تسویه حساب کامل آن پس از یکماه صادر شده است .

اکنون اگر مشتری طبق قرار در کمتر از یکماه مبلغ را پرداخت کند , وي مشمول ۰۵٪ تخفیف میشود .

در نتیجه پرداخت در کمتر از یکماه :

بانك / صندوق ۱۹۰۰۰۰۰
تخفیفات ۱۰۰۰۰۰

بدهکاران تجاري ۲۰۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری

تعریف فروش نقد :

میزانی از کالا ي فروخته شده که در هنگام فروش کالا دریافت وجه انجام میشود .

اگر مثال قبل را در نظر بگیریم این نحوه فروش دارای سند حسابداری به صورت زیر می باشد :

سند حسابداری فروش نقدي

بانك / صندوق ۲۰۰۰۰۰۰

فروش داخلي ۲۰۰۰۰۰۰

مشاهده میشود که اصلاً حسابی به نام بدهکاران تجاري درگیر با این روند نمیشود زیرا که مشتری در ازای خرید کالا مبلغ را کامل پرداخت میکند . پس بدهی به فروشنده ندارد . لازم به ذکر است که حسابهای عوامل فروش در مثالهای فوق معرفی نشده است اما همان طور که عنوان شد همه مراحل مانند روشهای قبلی میباشد .

تعریف فاکتور برگشت از فروش :

سند یا فرمی که عملیات برگشت کالا پس از فروش قطعی را تایید کرده و کاملاً جنبه قانونی و پیگیری از طرف فروشنده و خریدار را دارد .

این سند نیز دارای مواردی مشابه اسناد قبلی بوده و همانند فاکتور فروش دارای ریال و عوامل محاسبه میباشد و از طرفی دیگر دارای سند حسابداری بوده زیرا برگشت کالا دارای قطعیت بوده و برابر یا کمتر از فروش قطعی شده ، آن را برگشت میدهد و باید به تایید مدیریت مربوطه موسسه رسیده باشد .

این سند به طور کامل مسیر عکس اسناد تعریف شده تا کنون را در پیش دارد یعنی در جهت ورود کالا به موسسه کمک کرده و آن را به تایید میرساند . در نهایت به موجودی کالا پس از تایید این سند اضافه میگردد .

این سند میتواند از ابتدا صادر شده یا بر مبنای اسنادی چون فاکتور فروش یا مجوز برگشت کالا یا برگشت از فروش که در انبار است صادر شود ولی خود سند مبنایی برای اسناد دیگر نیست .

نوع عملکرد ان همانند فاکتور فروش بوده با این تفاوت که اسناد حسابداری ان نتیجه معکوس در مانده حسابها دارد .
به مثال زیر توجه کنید :

فاکتور فروش نمونه

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۱۰	۱۰۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۴	۱۰۰۰۰۰
جمع کل				
				۱۱۰۰۰۰

عامل افزایش عوارض تجمیعی ۱ درصد	۱۱۰۰
عامل کاهنده تخفیف ۲ درصد	۲۲۰۰
جمع خالص	۱۰۸۹۰۰

تاثیر عوامل بر جمع کل فاکتور میباشد .
حال فاکتور برگشتی کالا را برای نیمی از آن صادر میکنیم .

فاکتور برگشت از فروش نمونه

کد کالا	نام کالا	واحد اندازه گیری	تعداد	ریال
۰۰۱	مهره	کیلو	۵	۵۰۰۰
۰۰۲	میز	عدد	۲	۵۰۰۰۰
جمع کل				
				۵۵۰۰۰
				۵۵۰
عامل افزایش عوارض تجمیعی ۱ درصد				
عامل کاهنده تخفیف ۲ درصد				
جمع خالص				
				۱۱۰۰
				۵۴۴۵۰

همانطور که در صفح قبل مشاهده کردید همه عوامل به میزان نیمی از محاسبه قبلی خود قابل محاسبه هستند که سند حسابداری آن به صورت زیر می باشد .

سند حسابداری فاکتور برگشت از فروش

برگشت از فروش داخلی ۵۵۰۰۰
عوارض تجمیعی ۵۵۰

تخفیفات ۱۱۰۰
بدهکاران تجاری ۵۴۴۵۰
تفصیل مشتری

مشاهده میشود که حساب فروش بدهکار نمیشود بلکه حسابی دیگر به نام برگشت از فروش ایجاد شده و تحت حساب معین آن ، سند حسابداری فاکتور برگشت از فروش صادر میشود .

برگشت از فروش و تخفیفات داخلی ۵۳۹۰۰
عوارض تجمیعی ۵۵۰

بدهکاران تجاری ۵۴۴۵۰
تفصیل مشتری

مشاهده میشود که میتوان سندی دیگر با حساب برگشت از فروش و تخفیفات صادر کرد که در برخی از شرکتها از این حساب استفاده کرده و حاصل جمع جبری میزان کالای برگشت شده را با تخفیف محاسبه شده ، بدست میآورند .

اکنون اگر مشتری پیش دریافت داشته و قبلا از حساب وی کسر گردیده است پس از برگشت کالا را به چه صورت محاسبه کنیم .
فرض ما می تواند مثال قبل باشد :

پیش دریافت ۱۰۰۰۰۰۰ ریال

۲۰۰۰۰۰ ریال به ازای فاکتور اول مستهلك شده است

اکنون اگر نیمی از فاکتور اول که برابر ۱۰۰۰۰۰۰ ریال بود ، برگشت بخورد سند حسابداری آن چگونه میشود ؟

برگشت از فروش و تخفیفات داخلی ۵۰۰۰۰۰

بدهکاران تجاری ۴۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری
پیش دریافتها ۱۰۰۰۰۰
تفصیل مشتری

تصویری کلی از يك سند فاکتور برگشت از فروش :

فاکتور برگشت از فروش						
شماره تاریخ		مرکز فروش خریدار انبار				
نحوه دریافت		محل تحویل		واسطه		نحوه فروش
توضیحات	قیمت	مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا	
بابت	۱۰۰۰۰	۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱	
.....	
عامل افزاینده عامل کاهنده جمع کل						

تعریف مجوز فاکتور برگشت از فروش:

این سند (فرم) جوازي براي صدور فاکتور برگشت از فروش میباشد .

این سند با يد توسط مدير بازرگاني يا يکي از مديران مربوطه صادر شده و اجازه صدور فاکتور برگشتي را به کارکنان بدهد .

این سند از ابتدا يا از طريق سند فاکتور فروش که مي تواند مبنايي براي ان باشد صادر ميشود و خود نیز ميتواند سند مبنايي براي فاکتور برگشتي باشد .

چون تنها يك مجوز بيش نيست در نتيجه عمليات ريالي و صدور سند حسابداري براي آن منظور نميشود . این سند در همه شرکتها متداول نيست و براي برخي از آنها در صورت نیاز به کنترل بيشتر در موسسه استفاده ميشود .

تصويري کلي از يك سند مجوز فاکتور برگشت از فروش :

مجوز فاکتور برگشت از فروش						
شماره تاریخ			مرکز فروش خریدار انبار			
نحوه دریافت		محل تحویل		واسط	نحوه فروش	
توضیحات			مقدار	واحد سنجش	نام کالا	کد کالا
بابت			۱۰	کیلو	مهره ۶ گوش	۰۱
.....		
جمع تعداد						

بخش سوم

فرآیند فروش بر اساس نوع فعالیت

تعریف فروش خدمات :

هنگامي که خدمت يا فعاليتي را براي شخص يا شرکتي انجام داده و در قبال آن صورتحساب خدمات يا فاکتور فروش خدمت صادر گردد .

اين نوع فعاليت داراي جريان فيزيکي کالا در هنگام عمليات فروش نمي باشد , پس به طور کلي شبیه روشهاي فروش که قبلا گفته شد بود مي باشد ولي در جزييات داراي برخي از قسمتها نمي باشد .

در اين روش خروج کالا از انبار مفهومي ندارد زيرا که کالايي وجود ندارد که قرار باشد مابين فروشنده و خريدار منتقل گردد .

کنترل مانده کالا نيز وجود ندارد و فروشنده در هنگام ورود داده ها (به شرط وجود سيستم کامپيو تري) نيازي ندارد که مانده انبار را بررسي کرده و سپس خدمت را بفروشد .

مفهوم سفارش يا درخواست در اين روش کمتر به چشم مي خورد و بيشتر مواقع از طريق مکالمه تلفني و يا عقد قرارداد براي يك دوره معين عمليات , ارايه خدمت آغاز ميگردد .

حواله فروش هم در اين روش چندان جايگاهي ندارد زيرا ميدانيم که اين فرم به مفهوم مجوزي براي خروج کالا بوده که در اين روش کالايي وجود ندارد تا نيازي به مجوز داشته باشد , اما گاهي اوقات اگر شرکتي قرارداد براي فعاليت خود منعقد نکند , آنگاه از فرمي به اين نام ميتواند اجازه شروع يك فعاليت را بدهد .

امروزه در بيشتر سازمانها چون از سيستمهاي کامپيو تري استفاده ميشود روش ورود داده ها به مانند روش عمومي يعني زماني که کالايي داريم , بوده و در يك فرم يا پرونده اطلاعات اوليه شرح خدمت وارد شده و براي آن نيز يك کد در نظر ميگيريم . مثال :

نظافت ساختمان به عنوان يك فعاليت يا تعميرات تلفن و نمونه هاي ديگري ميتواند به عنوان يك خدمت وجود داشته باشد .

لازم است که براي اين دو فعاليت دو کد مجزا به دليل تفاوت در نوع عملکرد داشته باشيم .

شرح خدمات

کد خدمات

نظافت ساختمان

۱۰

تعميرات تلفن

۲۰

بقيه عمليات به مانند روش فروش عادي بوده و حتي همه عاملهايي که در فروش عمومي ميتواند وجود داشته باشد نيز در اين روش وجود دارد مانند : عوارض يا تخفيفات

صدور سند حسابداري و گزارشات مربوطه نيز همانند روش فروش عمومي مي باشد .

تعریف فروش پخش:

زمانی که برای پخش کالا فعالیتی را انجام داده و از طریق آن بازاریابها یا مامورین پخش به خرده فروشان کالا را تحویل داده و فاکتور صادر میکنیم، عملیات فروش پخش شکل میگیرد.

این روند فروش بیشتر در شرکتهایی فعال است که هم در امر تولید دخیل بوده و خود مراکز پخش کالا را عهده دار هستند و هم شرکتهای بازرگانی که مسئولیت فروش کالایی را به عنوان واسطه در اختیار میگیرند، وجود دارد.

در این روش عملیاتی به طور کل وجود دارد که در زمینه فعالیت این گونه از شرکتهای میگذرد و میتوان از آنها به صورت ذیل نام برد:

- ۱- عامل کمیسیون یا پورسانت که به ازای میزان فروشی معین به فروشنده مبلغی تعلق میگیرد.
- ۲- بازاریابها که در سیستم مکانیزه یا دستی تعریف شده و فعالانه در جهت ارایه کالا و فروش آن به عمده فروشها و خرده فروشها عمل میکنند.
- ۳- حوزه جغرافیایی که بر اساس آن منطقه ها تقسیم بندی شده و یک یا چند بازاریاب در آن مشغول به فعالیت میشوند.
- ۴- شناسایی اهمیت نوع کالا برای فروش و تاثیر گذار بر میزان کمیسیون بازاریاب
- ۵- بدهکار شدن بازاریاب یا خریدار (هر دو حالت نیز در یک شرکت ممکن است وجود داشته باشد) بر اساس میزان دریافت کالا از شرکت پخش کننده
- ۶- قرارداد در چنین شرکتهایی عموماً وجود ندارد.
- ۷- سفارش کالا یکی از مهمترین فرمهایی است که باید فعال باشد.
- ۸- تبدیل سفارش کالا به بخش خرید یا تولید شرکت یکی از ارکان مهم این فعالیت میباشد.
- ۹- امتیاز به هر بازاریاب یا فروشنده کالا و وجود جدول رتبه بندی بر اساس فروش میزان یا نوعی از کالا

در نهایت صدور فاکتور فروش و اسناد حسابداری آن مانند بقیه موارد گذشته صادر میشود.

تعریف فروش کارمزدی:

هنگامی که بابت صدور فاکتور فروش میزانی از مبلغ تعیین شده با قرار قبلی به شخص یا شرکت واسطه فروش پرداخت گردد.

در این شیوه شرکتها متمایل به ارایه یا تحویل کالا به شخص یا شرکت طرف قرارداد بوده و نیازی به پخش کالا توسط خود را نداشته و در قبال آن میزانی از مبلغ تعیین شده به از شرایط متفاوت به شخص یا شرکت طرف قرارداد پرداخت میکنند.

در چنین مواقعی باید در فاکتور فروش عاملی در نظر گرفته شود که میتوان به آن کارمزد یا حق العمل گفت و تنها به صورت يك شكل نمایشی در فاکتور نمایش داده شده اما بر مبلغ آن تاثیری نگذارد. همچنین شرکت گیرنده کالا هنگام صدور فاکتور فروش میخواهد سند حسابداری صادره بر اساس دو حساب معین یعنی بستانکاری حساب فروش و کمپسیون فروش از يك طرف و بد هکاری خریدار بر اساس جمع دو حساب عنوان شده از طرفی دیگر پاس شود.

در مورد فروش کارمزدی با ارایه يك راه کار مناسب در فاکتور فروش به هنگام وجود سیستمهای مکانیزه مشکلی پیش نخواهد آمد و بقیه موارد همانند فروش عادی سیر خواهد شد.

پایان