JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات

2 – 6 أغسطس 2027

أمستردام

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات

المرجع: 77686_2108 **التاريخ:** 2 – 6 أغسطس 2027 **المكان:** أمستردام **الرسوم:** GBP 5600

تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات دورة تدريبية مدتها أسبوع موجهة إلى مراقبي الائتمان وقادة الذمم المدينة والدائنة وموظفي الخزينة، يبني فيها كل مشارك خطة تحسين دورة النقد بمستهدفات قابلة للقياس. فتباطؤ سداد العملاء وضغط الموردين لتسريع التسوية وارتفاع تكلفة الاقتراض تجعل كل يوم في الدورة مكلفا. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تحسين دورة النقد.

لماذا يهم تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات الآن

تتجاذب دورة النقد اليوم ثلاث جهات: عملاء يمددون فترات السداد، وموردون يطلبون تسوية أسرع أو يعرضون خصومات السداد المبكر، ومقرضون تجعل أسعارهم التمويل قصير الأجل مكلفا. والمنشأة التي تربط أيام التحصيل وأيام السداد وأيام المخزون في رؤية واحدة تحرر النقد دون الإضرار بعلاقاتها مع العملاء والموردين، أما التي تدير كل مكون منفردا فتستبدل مشكلة بأخرى. وتستند الدورة إلى نموذج دورة التحول النقدي CCC وتحليل أعمار الديون ومقارنة شروط السداد المرجعية.

المستفيدون من تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات

- العاملون الذين يحددون حدود ائتمان العملاء ويعتمدون الحسابات التجارية الجديدة
- قادة التحصيل الذين يتابعون الفواتير المتأخرة ويعالجون النزاعات
- قادة الذمم الدائنة الذين يجدولون دفعات الموردين ويفاوضون على شروط السداد
- موظفو الخزينة الذين يتنبؤون بالنقد قصير الأجل ويديرون هامش التسهيلات
- منسقو المخزون ومكاتب الطلبات الذين تحدد قراراتهم أيام المخزون

وتستفيد مجموعة الخدمات المشتركة أو العمليات المالية أكثر حين يحضر قادة الذمم المدينة والدائنة والخزينة معا.

قدرات تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات

يحول المشاركون أعمار الفواتير ودفعات السداد والمخزون إلى مقياس واحد للنقد المحبوس.

- حساب أيام التحصيل وأيام السداد وأيام المخزون والدورة الناتجة — المراقبون الماليون
- تصميم سياسة ائتمان بالتقييم والحدود وخطوات التصعيد — مديرو المبيعات ولجان الائتمان
- بناء إيقاع تحصيل حسب شريحة المخاطر ونوع النزاع — قادة الذمم المدينة
- موازنة تمديد شروط الموردين مقابل خصومات السداد المبكر ومخاطر التوريد — قادة المشتريات والذمم الدائنة
- اختبار الأثر النقدي لخفض أيام المخزون مع العمليات — مخططو الإمداد
- تحديد مستهدفات قابلة للقياس للدورة مع ملاكها ومتابعتها شهريا — قادة الخزينة والمالية

مصطلحات تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات الأساسية

- دورة التحول النقدي — أيام المخزون مضافا إليها أيام التحصيل مطروحا منها أيام السداد، وتبين مدة احتباس النقد.
- أيام التحصيل — متوسط عدد الأيام التي يستغرقها العملاء لسداد الفواتير بعد البيع.
- أيام السداد — متوسط عدد الأيام التي تستغرقها المنشأة لسداد مستحقات الموردين.
- تقرير أعمار الديون — قائمة بفواتير العملاء غير المسددة مجمعة حسب عدد أيام التأخر.
- حد الائتمان — أقصى رصيد غير مسدد يسمح به للعميل قبل إيقاف الطلبات الجديدة.
- خصم السداد المبكر — تخفيض في السعر يمنحه المورد مقابل التسوية قبل تاريخ الاستحقاق المتفق عليه.

تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات يوما بيوم

اليوم 1: رسم خريطة دورة النقد

- نموذج دورة التحول النقدي — موقع النقد بين الشراء والتحصيل
- خريطة عملية الطلب إلى التحصيل — التأخيرات من إدخال الطلب حتى السداد
- خريطة عملية الشراء إلى السداد — توقيت الاعتماد ودفعات السداد
- خط أساس الدورة من الدفاتر — حساب الأيام الحالية لكل مكون
- تكلفة النقد المحبوس — تكلفة التمويل وهامش التسهيلات

اليوم 2: سياسة الائتمان وشروط العملاء

- تقييم الجدارة الائتمانية للعملاء — حدود الحسابات الجديدة والقائمة
- وثيقة سياسة الائتمان — مستويات الاعتماد والإيقاف والتصعيد
- المقارنة المرجعية لشروط السداد — مواءمة الشروط مع ممارسات القطاع
- ضوابط دقة الفواتير — منع النزاعات قبل نشوئها
- خيارات تأمين الائتمان — الودائع والمحتجزات وتأمين الائتمان

اليوم 3: التحصيل وحل النزاعات

- تقسيم أعمار الديون إلى شرائح — ترتيب الحسابات حسب المخاطر والقيمة
- تصميم إيقاع التحصيل — توقيت التذكير والاتصال والتصعيد
- تسجيل النزاعات وأسبابها الجذرية — أخطاء التسعير والتسليم والمستندات
- التفاوض على خطط السداد — استرداد الأرصدة المتأخرة دون خسارة العملاء
- مؤشرات مخصص الديون المعدومة — متى يتوقف التحصيل ويبدأ الشطب

اليوم 4: شروط الموردين وأيام المخزون

- تقسيم الموردين لأغراض الشروط — الموردون الاستراتيجيون وموردو التفاوض والموردون الاعتياديون
- تمديد الشروط مقابل خصم السداد المبكر — مقارنة التكلفة السنوية
- جدولة دفعات السداد — الدورات الأسبوعية والدفعات الاستثنائية
- محركات أيام المخزون — كميات الطلب ومخزون الأمان والأصناف بطيئة الحركة
- الربط بتوقعات النقد قصيرة الأجل — إدخال تغيرات الدورة في توقعات الخزينة

اليوم 5: ممارسة خطة تحسين دورة النقد

- حالة خط أساس الدورة — تطبيق حساب الأيام على أمثلة من التوزيع والإنشاءات
- إعادة تصميم الائتمان والتحصيل — مراجعة الزملاء للسياسة والإيقاع
- مقترح شروط الموردين — اختبار خيارات الخصم والتمديد
- تحديد المستهدفات والملكية — لوحة متابعة شهرية للدورة وملاكها
- خطة تحسين دورة النقد — التجميع النهائي بمستهدفات قابلة للقياس

تطبيق تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات بعد الدورة

- إعادة حساب الدورة الحالية من بيانات الدفاتر والاتفاق على مستهدف لكل مكون.
- تقسيم تقرير أعمار الديون حسب المخاطر وإطلاق إيقاع التحصيل الجديد.

أسئلة حول تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات

ما تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات ولماذا يهم الآن؟

تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات هو الإدارة المشتركة لائتمان العملاء والتحصيل وشروط الموردين وأيام المخزون لتقصير مدة احتباس النقد. ويهم الآن لأن تكلفة التمويل ارتفعت.

من الأكثر استفادة من تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات؟

يستفيد مراقبو الائتمان وقادة التحصيل والذمم الدائنة وموظفو الخزينة أكثر من غيرهم، ويستفيد كذلك منسقو المخزون ومكاتب الطلبات.

كيف يختلف تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات عن دورة رأس المال العامل للقيادات العليا؟

يعمل على مستوى قرارات الائتمان اليومية واتصالات التحصيل ودفعات السداد، بدلا من استراتيجية الخزينة على مستوى المجموعة أو هياكل التمويل.

ماذا تعود به من تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات؟

تعود بخطة تحسين لمنشأتك: خط أساس للدورة، وسياسة ائتمان وإيقاع تحصيل معدلين، ومقترح لشروط الموردين، ومستهدفات قابلة للقياس لكل منها مالك محدد.

تحسين دورة النقد لفرق الائتمان والمدفوعات: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة تحسين دورة النقد قادة الذمم المدينة والدائنة والخزينة مستهدفا مشتركا واحدا للأيام والنقد. ويأتي أول استخدام لها في الاتفاق على شرائح العملاء ومجموعات الموردين التي يبدأ العمل عليها هذا الربع. وبعد الشهر الأول من المتابعة يستحق التوازن بين تسريع التحصيل وعلاقات الموردين مراجعة جديدة، إذ يظهر الضغط على أحد الجانبين لاحقا في الجانب الآخر.