**In Class Case 2**

Basic Shoes, a shoe manufacturing company in Changchun, China, sells 95% of their product

to companies outside China. They receive orders for shoes by placing the order on their website

and 20% advance payment of the order price. The sales department makes up a sales order

and passes it to the manufacturing manager who verifies the order with the cashier’s office

which receives the advance money. If the cashier Okays the order, the manufacturing manager

then writes a manufacturing order to produce the goods and orders the necessary raw materials

for the warehouse.The shipping officer receives a copy of the sales order and matches it to the goods manufactured and then ships, forwarding the shipping documents to accounting. Accounting bills the customer after first matching shipping documents to the original sales order. The cashier’s office receives the payment from the customer.

"الأحذية البسيطة" هي شركة لصناعة الأحذية في مدينة تشانغ تشون ، الصين . هذه الشركة تبيع 95 ٪ من منتجاتها لشركات خارج الصين. تتلقى الشركة طلبات الشراء للأحذية عبر موقعها على الانترنت والذي يتطلب ارفاق 20 ٪ دفعة مقدمة من سعر الطلب.

بعد استلام الطلب يقوم قسم المبيعات بإعداد امر بيع وتحويله إلى مدير الانتاج الذي يتفحص من امر البيع ويتحقق من قسم المتحصلات بانه تم استلام الدفعة المقدمة. إذا تم الموافقة على الطلب من قسم المتحصلات يقوم مدير الإنتاج بتحرير أمر انتاج السلع المطلوبة وطلب المواد الخام اللازمة من المستودعات. بعد الانتهاء من التصنيع يقوم قسم الشحن باستلام نسخة من أمر البيع ويطابقه مع البضاعة المصنعة ثم يشحنها في حالة التطابق مع ارسال نسخة من مستندات الشحن الى قسم المحاسبة. حيث يقوم قسم المحاسبة بإرسال الفواتير للعميل بعد مطابقه مستندات الشحن مع أمر البيع الأصلي. أخيرا يقوم قسم المتحصلات باستلام مدفوعات العميل.

**المطلوب:**

1. بافتراض أنك مراجع الداخلي في الشركة وهدفك مراجعه عملية البيع. أعدي قائمة بخمس أسئلة قد توجهيها لموظفين " الأحذية البسيطة" حول إجراءات المبيعات. مع تحديد منصب الشخص الموجه له السؤال.
2. ما هي الوثائق التي ستفحصينها لكل سؤال؟ لماذا ا؟
3. أي جزء من عملية البيع ستقومين بملاحظته؟ ولماذا؟
4. ما إجراءات الرقابة التي تعتقدين أنها مناسبة لضمان عدم قيام العملاء بطلب سلع لا يمكنهم سداد قيمتها؟

**الإجابة :**

1-

|  |  |
| --- | --- |
| **الشخص الموجه له السؤال** | **السؤال** |
| المدير العام للإدارة | هل القرارات الإدارية بيد شخص أو عدة أشخاص ؟ |
| مدير قسم المبيعات | * من المسئول عن الموافقة على أوامر البيع ؟ وهل الصلاحية مفتوحة أم لا ؟ * هل الإدارة العليا تعطي الموافقة النهائية على أمر البيع ؟ |
| مدير الشحن قسم الشحن والتوزيع | ماهي سياسات الشحن والتوزيع ومن هو المسئول عنها ؟ وما هي سياسات معالجة أوامر البيع ؟ |
| مدير قسم المالية | هل هناك تواصل بين الإدارة المالية والمبيعات ؟ |

2- الوثائق على سبيل المثال محاضر الاجتماع والفواتير وطلبيات العملاء التي تمت اون لاين وكشوفات الصرف من المخازن

3- - ملاحظة عملية التحصيل من العملاء لأن هناك احتمالية التلاعب من بعض الموظفين ومعاملتهم لبعض العملاء بطريقة خاصه لتحقيق مصالح شخصية

* ملاحظة آلية نقل البضاعة من المخازن إلى قسم الشحن والتوزيع ومقارنة الكميات
* ملاحظة كيفية تسجيل الطلب ومعالجته وكيفية كتابة الفواتير

4- إذا كان العميل مستمر فيتم مراجعة ملفه الدائم لمعرفة التزامه بالسداد ، أما العميل الجديد فيطلب منه كشف حسابه بالبنك