

تصور شامل لنظام المحوسب لشركة رصرص لتجارة خامات البلاستيك

نظرة عامة على النظام

نظام متكامل لإدارة تجارة خامات البلاستيك يغطي جميع العمليات من الشراء حتى التحصيل، مصمم خصيصاً لطبيعة السوق المصري وتقلبات الأسعار.

الوحدات الرئيسية

1. وحدة إدارة الأصناف والمخزون

بطاقة الصنف تشمل:

- كود داخلي فريد) مثلاً(PP-001 :
- اسم الخامة والجريد(PP H030SG)
- الوصف التفصيلي والمواصفات الفنية
- وحدة القياس (كجم/طن)
- فئة الصنف (بولي بروبيلين، بولي إيثيلين، إلخ)
- المورد المعتمد لهذا الصنف
- الحد الأدنى للمخزون
- الحد الأقصى للمخزون
- متوسط الاستهلاك الشهري
- صور للصنف والعبوة

إدارة المخازن:

- تعريف مخازن متعددة (رئيسي، فرعي، عبور)
- تحديد المواقع داخل كل مخزن (صف، رف، موقع)
- تتبع اللوت وتاريخ الإنتاج
- تطبيق نظام FIFO تلقائياً
- جرد دوري وجرّد مفاجئ
- تقرير الأصناف الراكدة
- تقرير الأصناف تحت الحد الأدنى

• تقرير حركة الصنف التفصيلية

ميزة خاصة - تقييم المخزون المزدوج:

- التكلفة التاريخية للأغراض المحاسبية
- سعر الإحلال للإدارة واتخاذ القرار
- تنبيه عند وجود فرق كبير بين التقييمين

2. وحدة المشتريات

دورة الشراء الكاملة:

طلب شراء ← عروض أسعار ← أمر شراء ← استلام
← فاتورة مورد ← سداد

طلب الشراء:

- إنشاء يدوي أو تلقائي عند وصول الحد الأدنى
- تحديد الأصناف والكميات المطلوبة
- الموعد المطلوب للتوريد
- اعتماد من المدير حسب قيمة الطلب

عروض الأسعار:

- تسجيل عروض من موردين متعددين
- مقارنة العروض (سعر، مدة سداد، جودة)
- أرشفة العروض للرجوع إليها

أمر الشراء:

- اختيار المورد والعرض المناسب
- تحديد شروط التوريد والسداد

- حالات الأمر (مسودة، معتمد، جاري التنفيذ، منفذ جزئياً، مكتمل)

استلام البضاعة:

- مطابقة مع أمر الشراء
- فحص الكميات والجودة
- تسجيل أي عجز أو تلف
- إنشاء إذن إضافة للمخزن تلقائياً

فاتورة المورد:

- ربط بأمر الشراء وإذن الاستلام
- تسجيل بيانات الفاتورة
- احتساب الضرائب
- جدولة السداد

سجل الموردين:

- بيانات المورد الكاملة
- التصنيف (محلي، مستورد)
- حد الائتمان
- تاريخ التعاملات
- تقييم الأداء (جودة، التزام بالمواعيد، أسعار)

3. وحدة المبيعات

دورة البيع:

عرض سعر ← أمر بيع ← إذن صرف ← فاتورة ← تحصيل

عرض السعر للعميل:

- صلاحية العرض (مهم جداً مع تقلب الأسعار)
- ربط السعر بسعر الدولار تلقائياً
- طباعة عرض احترافي

أمر البيع:

- تحويل العرض لأمر بيع
- التحقق من توفر المخزون
- التحقق من حد ائتمان العميل
- اعتماد حسب الصلاحيات

إذن الصرف:

- تحديد الكميات والأصناف
- اختيار اللوت حسب FIFO أو يدوياً
- توقيع المستلم
- ربط بأمر النقل

الفاتورة:

- إنشاء تلقائي من إذن الصرف
- احتساب الضرائب والخصومات
- طباعة بتصميم الشركة
- إرسال بالبريد الإلكتروني أو واتساب

سجل العملاء:

- بيانات العميل الكاملة
- نوع النشاط (مصنع، تاجر، مصدر)
- حد الائتمان ومدة السداد
- جهات الاتصال المتعددة
- تاريخ التعاملات الكامل
- تصنيف العميل (VIP)، عادي، جديد

تسعير ذكي:

- ربط السعر بسعر الإحلال
- هوامش ربح مختلفة حسب العميل
- تسعير خاص للكميات الكبيرة
- تنبيه عند البيع بأقل من سعر الإحلال

4. وحدة الخزينة والبنوك

إدارة الخزن:

- تعريف خزن متعددة (رئيسية، فرعية، عهد)
- حركات القبض والصرف
- تحويل بين الخزن
- رصيد لحظي
- تقرير حركة يومية
- مطابقة مع الفعلي

إدارة البنوك:

- تعريف حسابات بنكية متعددة
- إيداع وسحب
- تحويل بين الحسابات
- الشيكات الصادرة والواردة
- خطابات الضمان
- الاعتمادات المستندية (للاستيراد)
- مطابقة كشف البنك

إدارة الشيكات:

- شيكات واردة من العملاء (تحت التحصيل، محصل، مرتجع)
- شيكات صادرة للموردين (معلق، صرف)
- تنبيه بمواعيد الاستحقاق
- تطهير الشيكات

إدارة بالدولار:

- أرصدة بالجنيه والدولار
- تحويل عملة مع تسجيل سعر الصرف
- تقارير بالعمليتين

5. وحدة الحسابات العامة

شجرة الحسابات:

- تصميم مرن يناسب النشاط
- حسابات رئيسية وفرعية
- ربط تلقائي مع باقي الوحدات

القيود اليومية:

- قيود تلقائية من الفواتير والسندات
- قيود يدوية للتسويات
- مراجعة واعتماد

التقارير المحاسبية:

- ميزان المراجعة
- قائمة الدخل
- الميزانية العمومية
- التدفقات النقدية
- تحليل الربحية بالتكلفة التاريخية وسعر الإحلال
- مراكز التكلفة:

- تحليل المصروفات حسب النشاط
- مقارنة بالموازنة التقديرية

6. وحدة النقل والتوصيل

إدارة أسطول النقل:

- تسجيل السيارات (ملك، إيجار)
- تكاليف التشغيل (وقود، صيانة، رخص)
- تتبع الرحلات

أوامر النقل:

- ربط بإذن الصرف

• تحديد السيارة والسائق

• عنوان التسليم

• تكلفة النقل (على الشركة أو العميل)

• حالة التسليم

مقاولي النقل:

• تسجيل شركات النقل الخارجية

• أسعار النقل حسب المنطقة

• تقييم الأداء

تكلفة النقل:

• احتساب تكلفة التوصيل لكل عميل

• تحليل ربحية العميل شاملة النقل

8. وحدة التقارير ولوحة التحكم

لوحة التحكم الرئيسية:

• المبيعات اليوم والشهر

• المشتريات اليوم والشهر

• أرصدة الخزينة والبنوك

• حسابات العملاء المستحقة

• حسابات الموردين المستحقة

• أهم 10 أصناف مبيعاً

• تنبيهات المخزون

• شيكات تستحق اليوم

تقارير المبيعات:

• مبيعات حسب الفترة والعميل والصنف

• تحليل الربحية الحقيقية

• أداء مندوبي المبيعات

• مقارنة بالفترات السابقة

تقارير المخزون:

• جرد لحظي

• حركة المخزون

• تقييم بالتكلفة والسوق

• تحليل دوران المخزون

• الأصناف الراكدة

تقارير مالية:

• تقادم الديون

• التدفق النقدي المتوقع

• تحليل السيولة

تقارير خاصة بتجارة الخامات:

7. وحدة الموارد البشرية (مبسطة)

بيانات الموظفين:

• البيانات الأساسية

• الوظيفة والقسم

• تاريخ التعيين

• الراتب والبدلات

الحضور والانصراف:

• تسجيل يدوي أو بالبصمة

• الإجازات والغياب

• العمل الإضافي

المرتبات:

• حساب المرتب الشهري

• الاستقطاعات (تأمينات، ضرائب، سلف)

• صرف المرتبات

• تقارير التأمينات الاجتماعية

- حد أقصى للبيع الآجل حسب المستخدم
- اعتماد المدير للعمليات الكبيرة
- تنبيهات المخالفات

النسخ الاحتياطي:

- نسخ تلقائي يومي
- حفظ سحابي (اختياري)
- استعادة البيانات

11. وحدة التكامل والربط

الفاتورة الإلكترونية:

- ربط مع منظومة الضرائب المصرية
- توقيع إلكتروني
- إرسال تلقائي

الربط مع أجهزة:

- قارئ الباركود
- طابعة الفواتير
- جهاز البصمة

التصدير والاستيراد:

- تصدير لإكسل
- استيراد بيانات من ملفات
- API للربط مع أنظمة أخرى

الدورة المستندية المتكاملة

دورة الشراء:

طلب شراء → [اعتماد] → طلب عرض سعر →
عروض الموردين → [مقارنة واختيار] → أمر شراء
→ [اعتماد] → إذن استلام → فاتورة مورد → سند
صرف/شيك

- تتبع سعر الإحلال
- تحليل الربح الحقيقي مقابل الظاهري
- تأثير تغير سعر الصرف
- مقارنة أداء الموردين

9. وحدة متابعة الأسعار

سجل الأسعار اليومي:

- تسجيل سعر السوق لكل صنف
- سعر الدولار اليومي
- مصدر المعلومة

التسعير الآلي:

- تحديث سعر البيع المقترح تلقائياً
- تنبيه عند تغير السعر بنسبة محددة
- ربط التسعير بالدولار

تحليل الأسعار:

- رسم بياني لتطور الأسعار
- مقارنة سعر الشراء بسعر السوق
- توقع اتجاه الأسعار

10. وحدة الصلاحيات والأمان

إدارة المستخدمين:

- تعريف مستخدمين غير محدود
- مجموعات صلاحيات (مدير، محاسب، مبيعات، مخازن)
- صلاحيات تفصيلية لكل شاشة وتقرير
- سجل تتبع لكل عملية (من فعل ماذا ومتى)

حدود الاعتماد:

دورة البيع:

عرض سعر → [موافقة العميل] → أمر بيع → [فحص الائتمان والمخزون] → إذن صرف مخزني → فاتورة بيع → [توقيع إلكتروني] → إرسال للضرائب → سند قبض/شيك

دورة المخزون:

إذن إضافة (من الشراء) → تخزين → إذن صرف (للبيع) → تسوية جرد → إذن تحويل بين مخازن

الدورة المالية:

فواتير ← قيود تلقائية ← مراجعة ← ترحيل ← تقارير

المراحل المقترحة للتنفيذ

المحتوى	المدة	المرحلة
الأصناف، المخزون، المشتريات، المبيعات، الفواتير	شهرين	الأولى
الخزينة، البنوك، الشيكات، الحسابات	شهر	الثانية
النقل، الموارد البشرية، التقارير المتقدمة	شهر	الثالثة
الفاتورة الإلكترونية، التطبيق، التكاملات	شهر	الرابعة

التقنيات المقترحة

للنظام المكتبي:

- واجهة React أو Angular
- خادم Spring Boot (Java) أو .NET Core
- قاعدة بيانات PostgreSQL أو SQL Server

للتطبيق:

- Flutter أو React Native
- للعمل على Android و iOS

للاستضافة:

- سيرفر محلي في الشركة
- أو سحابي (AWS ، Azure ، أو مصري مثل TE Data)

ميزات إضافية مقترحة

تطبيق موبايل:

- متابعة المبيعات والتحصيل
- إدخال طلبات من الميدان
- تنبيهات فورية

بوابة العملاء:

- استعراض الرصيد والفواتير
- طلب عرض سعر
- تتبع الطلبات

التنبيهات الذكية:

- واتساب أو SMS للعملاء بالفواتير
- تذكير بالمستحقات
- تنبيه بوصول شحنة

التحليلات المتقدمة:

- توقع المبيعات
- تحليل سلوك العملاء
- اقتراحات إعادة الطلب