



کنترل تولید و شناسایی انحرافات با سیستم بهای تمام شده

شرکت سازه پویش که بیش از ۴۰۰ نفر کارمند دارد، قطعات متعددی نظیر دزدگیر، سیستم هشداردهنده سخنگو، رگلاتور، شیر سر مخزن و جلو آمپر را برای اولین بار در کشور تولید کرده است. تولید انحصاری سنسورهای دنده عقب نیز در اختیار این شرکت قرار دارد. این شرکت دارای رتبه A ساپکو، رتبه اول بهره‌وری در دو سال پیاپی و رتبه اول در ارزیابی تیم‌های مالی در رتبه‌بندی ساپکو است و در سال ۱۳۸۳ وارد بورس شده است.

سازه پویش و همکاران سیستم

شرکت سازه پویش، کار با همکاران سیستم را از سال ۱۳۷۹ با سیستم‌های تحت DOS همکاران سیستم آغاز کرده است. آقای خادمی، مدیر مالی شرکت سازه پویش، در این باره می‌گوید: «آن زمان سیستم‌های حسابداری، دارای ثابت، فروش و بهای تمام شده را راه‌اندازی کردیم. علی‌رغم اینکه بهای تمام شده آن زمان در ابتدای راه بود ولی خیلی به ما کمک کرد. آن زمان ۹۹ درصد شرکت‌ها بند حسابرسی قیمت تمام شده داشتند چرا که محاسباتشان مکانیزه نبود ولی ما با کمک آن نرم‌افزار توانستیم انتظارات آن زمان را برآورده کنیم.»

سال ۱۳۸۲، شرکت سازه پویش از نرم‌افزارهای تحت DOS همکاران سیستم به سمت نرم‌افزارهای تحت windows مهاجرت کرد که سیستم بهای تمام شده نیز بخشی از آن بود.

کنترل تولید با شناسایی انحرافات

به گفته مدیر مالی شرکت سازه پویش، سیستم بهای تمام شده، به ابزار موثر مدیریت برای تصمیم‌گیری تبدیل شده است. حسابداری بهای تمام شده، انحرافات را نشان می‌دهد و بر همین اساس، امکان کنترل تولید را فراهم می‌آورد.

آقای خادمی می‌گوید: «ما با استفاده از سیستم بهای تمام شده، انحرافات تولید را شناسایی می‌کنیم و به مدیر تولید گزارش می‌دهیم که با بررسی آن، انحراف را کاهش دهد. این انحراف می‌تواند شامل انحراف کارکرد باشد که ناشی از عدم استفاده صحیح از ساعات کاری کارکنان است یا می‌تواند انحراف ضایعات باشد که نشان‌دهنده ایراد در فرایند تولید است.»

کنترل هزینه‌ها برای ارائه گزارش‌های دقیق

یکی از موضوعات مهم در صنعت قطعه‌سازی، موضوع هزینه‌هاست. آقای خادمی در این ارتباط می‌گوید: «ما در بررسی هزینه‌ها، تا ریزترین موارد را هم بررسی می‌کنیم. برای اینکه بتوانیم تا این سطح روی هزینه‌ها ریز بشویم، نیازمند این هستیم که اطلاعات همه قسمت‌ها با دقت و کیفیت مناسب وجود داشته باشد. ما اگر اطلاعات را دستی نگهداری می‌کردیم یا سیستم مناسبی نداشتیم، حتما نمی‌توانستیم تحلیل‌ها و گزارش‌های دقیقی از هزینه‌ها به مدیریت ارائه بدهیم که بتواند مبنای تصمیم‌گیری مناسبی برای کنترل هزینه‌ها باشد.»

دقت در تعیین قیمت فروش

به گفته آقای خادمی: «وجود سیستم بهای تمام شده، به من مدیر مالی کمک می‌کند که بتوانم با اطمینان راجع به بهای تمام شده محصول اظهار نظر و صحبت کنم. این اطمینان و دقت، باعث می‌شود که ما بتوانیم تصمیم درست در ارتباط با قیمت فروش بگیریم و جلوی

در یک نگاه

شرکت سازه پویش در سال ۱۳۷۶ تاسیس و در نیمه دوم ۱۳۷۸ به بهره‌برداری رسیده است. مأموریت شرکت، تولید قطعات الکترونیک و قطعات راحتی و امنیتی خودرو است.

چالش‌های قبل از همکاران سیستم:

بررسی هزینه‌ها تا ریزترین موارد و کسب اطلاعات همه قسمت‌ها با دقت و کیفیت مناسب جهت ارائه تحلیل‌ها و گزارش‌های دقیق از هزینه‌ها به مدیریت که بتواند مبنای تصمیم‌گیری مناسبی برای کنترل هزینه‌ها باشد.

دستاوردهای بعد از استقرار:

اطمینان راجع به بهای تمام شده محصول، شناسایی انحرافات شامل انحراف کارکرد و انحراف ضایعات که نشان‌دهنده ایراد در فرایند تولید است.

” یکی از منافع استفاده از سیستم بهای تمام شده، دقت در تعیین قیمت فروش است.“

آقای خادمی - مدیر مالی

شرکت سازه پویش

زیان و ضررهای ناشی از بی‌دقتی در محاسبه قیمت تمام شده را بگیریم.»
تحلیل‌های ناشی از سیستم بهای تمام شده، می‌تواند ورودی خوبی برای واحدهای تحقیق و توسعه شرکت‌ها باشد. آقای خادمی در این ارتباط می‌گوید: «مواردی اتفاق افتاده است که ما بر اساس تحلیل‌های بهای تمام شده، متوجه شده‌ایم که برخی محصولات سودی ندارند یا زیان‌ده هستند. این موضوع به واحد تحقیق و توسعه اعلام شده که روی آن محصولات کار کنند. بر این اساس واحد تحقیق و توسعه پروژه‌های بهبودی را تعریف می‌کند که بتواند قیمت تمام شده را کاهش دهد.»

داستان موفقیت چیست؟

داستان موفقیت (Success Story) یک نوع محتوای مصاحبه‌گونه است که از گفت و گو با مدیران شرکت‌های مشتری همکاران سیستم تهیه می‌شود. هدف این پروژه جستار موفقیت‌های یک شرکت در استفاده از محصولات و راهکارهای همکاران سیستم است. برای دیدن داستان‌های موفقیت تهیه شده می‌توانید به بخش داستان‌های موفقیت سایت همکاران سیستم در آدرس <http://www.systemgroup.net/success-stories> مراجعه نمایید.

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP

