

پیش دریافت ها



بدهی های جاری در حسابداری: پیش دریافت ها

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در حوزه مالی، پیش پرداخت جزء دارایی های سازمان محسوب می شود، اما پیش دریافت بدهی مجموعه به افراد است. پیش دریافت به این معنی است که مجموعه بهای کالا یا خدمات خود را پیش از تحویل محصول به مشتری، از او دریافت نماید. پول دریافت شده وارد صندوق مجموعه شده است، اما هنوز کالا یا خدماتی بابت آن تحویل داده نشده است. با گرفتن پیش دریافت، پیش از تحویل کالا یا خدمات، گویی برای خود یک نوع بدهی ایجاد کرده ایم. یک نوع تعهد به مشتری که باید در زمان مقرر تحویل داده شود.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

پیش دریافت خوب است یا بد؟

پیش دریافت گاهی مواقع خوب و گاهی بد است و این موضوع به شرایط اقتصادی بستگی دارد. اگر شرایط اقتصادی تورمی باشد، این پول می تواند برای کسب و کار شما خطرناک باشد. فرض کنید بهای محصولی که قرار است سه ماه دیگر آماده شود را این ماه از مشتری دریافت می کنید. اگر شرایط تورمی باشد، قطعا قیمت تمام شده محصول سه ماه بعد از قیمت محصول زمان حال خیلی بیشتر خواهد شد. پس این که شما تسویه حساب را با نرخ امروز انجام داده اید، به ضررتان تمام خواهد شد.

متأسفانه در شرایط تورمی خیلی از کسب و کارها به دلیل توجه نکردن به این موضوع آسیب می بینند، زیرا برای خود بدهی و تعهداتی را با قیمت روز ایجاد کرده اند.

بیشتر بخوانید: راه های بهبود وصول مطالبات

پیش دریافت: اعتبار یا ضرر؟

برخی مدیران دید مثبتی به پیش دریافت ها دارند، زیرا اعتبار یک کسب و کار را نشان می دهد. این که چقدر برند و محصول یک کسب و کار اعتبار دارد که افراد پیش از تولید محصول، هزینه آن را پرداخت می کنند که به آن pre-sell گفته می شود.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

اگر از بیرون به مجموعه نگاه کنیم، این که وجهی را قبل از تحویل محصول از مشتری دریافت کنیم، جزو نقاط قوت آن محسوب می شود، اما مجموعه باید عوامل زیادی را قبل از دریافت وجه از مشتری در نظر بگیرد تا مزایای آن برای مجموعه بیشتر از معایب آن باشد.

چه زمانی اخذ پیش دریافت به نفع شما است؟

پیش دریافت زمانی به نفع شما است که بخشی از بهای محصول را در زمان تحویل براساس قیمت روز، قیمت گذاری نمایید. در واقع در همان ابتدای مذاکره و قرارداد، اعلام شده باشد که بخشی از تسویه حساب در موعد تحویل و براساس قیمت روز انجام خواهد شد. به این صورت می توان آسیب پذیری مجموعه را در مقابل تغییرات قیمتی در زمان تحویل محصول مدیریت نمود.

هم چنین گرفتن پیش دریافت در مواقع ضروری می تواند جز مواردی باشد که به تامین جریان نقدینگی مجموعه کمک می کند. درست است که این مبلغ باعث ایجاد جریان نقدینگی می شود، ولی باید توجه داشته باشید که بیش از حد و در هر شرایطی این کار را انجام ندهید.

شرایط گرفتن پیش دریافت

هنگام گرفتن مبلغ محصول یا خدمات از قبل، موارد زیر را مد نظر قرار دهید تا بیشترین بهره و کمترین آسیب را از این بدهی ببرید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

۱

شرایط پیش رو تا زمان تحویل محصول تورمی است یا غیر تورمی؟

اگر شرایط تورمی است. تورم را تا حدودی پیش بینی کرده و درصدی از تسویه حساب را به زمان تحویل محصول و براساس قیمت روز مokol نمایيد.

۲

وجه دریافت شده در کدام قسمت مجموعه هزینه خواهد شد؟

بررسی نمایيد آیا این نقدینگی ایجاد شده به مجموعه کمک خاصی خواهد کرد یا خیر، مثلاً برای پرداخت بدهی های مجموعه، تامین مواد اولیه، فرصت سرمایه گذاری جدید و... . لذا حتما قبل از اخذ پیش دریافت ها برای نحوه استفاده از آن ها برنامه ریزی نمایيد و اگر گزینه و شرایطی برای استفاده آن نداريد، تا جای ممکن ریسکش را متحمل نشويد.

۳

آیا وجود آن پول به چرخه نقدینگی کمک می کند؟

حتماً در برنامه ریزی های خود به ویژه در قسمت تامین مواد اولیه و چرخه تولید، تعهدات مجموعه ناشی از پیش دریافت ها را مد نظر قرار داده و برنامه ریزی های لازم را جهت آماده سازی و تهیه مواد اولیه مربوطه انجام دهيد.

نتيجه گيري

با توجه به مطالب بالا به اين نتيجه مي رسيم كه براي گرفتن پيش دريافت از مشتريان بايد موارد مختلفي را بررسي كنيد. اگر اين ميزان پول كمك خاصي به مجموعه شما نمي كند و شرايط اقتصاد کشور حالت نوساني دارد، اين ريسك را تحمل نكنيد و بدهي خود را بالا نبريد.