

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

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

يا خدمات، گويي براي خود يك نوع بدهي ايجاد کرده ايم. يك نوع تعهد به مشتري که بايد در زمان مقرر تحويل داده شود.

پيش دريافت در حسابداري چيست؟

پيش دريافت در حسابداري در واقع به وجهي گفته مي شود که قبل از ارائه کالا يا خدمات دريافت مي شود. اين دريافت و حساب جزو بدهي ها حساب مي شود و ماهيت آن بستانکار و يك حساب دائمي مي باشد.

چنان چه کسب و کار پيش از تحويل کالا يا ارائه خدمات مبلغی را دريافت کند، اين مبلغ در قسمت بستانکار حساب پيش دريافت ثبت مي شود. اين حساب بدهکار تا زماني که خدمات يا کالا به مشتري ارائه نشود جزو بدهي ها محسوب مي شود. پس اين حساب به حساب درآمد و به هنگام ارائه کالا و خدمات اين حساب به حساب فروش تبديل مي شود.

متاسفانه در شرايط تورمي خيلي از کسب و کارها به دليل توجه نکردن به اين موضوع آسيب مي بينند، زيرا براي خود بدهي و تعهداتي را با قيمت روز ايجاد کرده اند.

بيشتر بخوانيد: راه هاي بهبود [وصول مطالبات](#)

پيش دريافت هاي جاري

دانستيم که مبلغ پيش دريافت به عنوان يك بدهي براي کسب و کار ما به حساب مي آيد به دليل آن که انتظار داريم اين بدهي به زودي تسويه شود، به همين دليل به عنوان بدهي جاري شناخته مي شود . تا کسب و کار کالا و خدمات مربوطه را تحويل ندهد اين مبلغ جزو بدهي ها باقي خواهد ماند.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

ثبت پیش دریافت

یکی از مهم ترین حساب ها در بحث حسابداری، پیشش دریافت است. به دلیل آیین که این حساب به عنوان بدهی کسب و کار ما به یک مشتری است باید حساب آن را به شکل دقیق و صحیح در دفتر حسابداری ثبت کنیم. زمانی که کسب و کار ما مبلغی را به عنوان پیش دریافت، دریافت می کند این مبلغ به عنوان بدهی ما حساب می شود که باید در واحد حسابداری ثبت شود. علاوه بر آن به دلیل اهمیت حساب پیش دریافت در صورت های مالی، برای ارائه دقیق گزارش های مالی این حساب باید به شکل دقیق ثبت شود.

پیش دریافت درآمد چیست؟

زمانی که مبلغ دریافت شده برای ارائه خدمات باشد یا به عبارتی دیگر زمانی که یک مبلغ را از یک مشتری دریافت کنیم تا در آینده به او خدماتی را ارائه کنیم، این مبلغ به عنوان پیش دریافت درآمد حساب می شود.



سوالات رايج مديران

1. تفاوت پيش دريافت و پيش پرداخت در چيست؟ (ماهيت حساب پيش پرداخت و پيش دريافت)

ماهيت پيش پرداخت و پيش دريافت كاملا با يكديگر متفاوت است. پيش پرداخت پول كسب و كار ما است كه در نزد ديگر كسب و كار ها است. به عبارت ديگر اگر بخواهيم بگويم پيش پرداخت در واقع پولی است كه به كسب و كار ديگري براي خريد کالا يا خدمات در آينده پرداخت شده است.

اما پيش دريافت همانطور كه گفته شد، پول كسب و كار هاي ديگري است كه پيش ماست. يعني همان مبلغ و پولی كه براي ارائه خدمات و کالا در آينده از ديگر كسب و كار ها دريافت کرده ايم. تفاوت بعدي اين دو حساب در اين است كه پيش پرداخت ماهيت بدهكاري دارد و جزو دارايی

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

هاي كسب و كار است، ولي حساب پيش دريافت ماهيت بستانكاري دارد و جزو بدهي هاي كسب و كار به حساب مي آيد.

2. پيش دريافت بدهي است يا دارايي؟

به هنگام فروش کالا و خدمات، مبلغی که قبل از تحویل دريافت می شود به آن پيش دريافت گفته می شود. اين پيش دريافت يك حساب دائمي بوده و جزو بدهي ها شناخته می شود و ماهيت آن بستانكار است

3. پيش دريافت خوب است يا بد؟

پيش دريافت گاهي مواقع خوب و گاهي بد است و اين موضوع به شرايط اقتصادي بستگي دارد. اگر شرايط اقتصادي تورمي باشد، اين پول مي تواند براي كسب و كار شما خطرناك باشد. فرض كنيد بهاي محصولي كه قرار است سه ماه ديگر آماده شود را اين ماه از مشتري دريافت مي كنيد. اگر شرايط تورمي باشد، قطعا قيمت تمام شده محصول سه ماه بعد از قيمت محصول زمان حال خيلي بيشتري خواهد شد. پس اين كه شما تسويه حساب را با نرخ امروز انجام داده ايد، به ضررتان تمام خواهد شد و براي تان [سود آوري](#) نخواهد داشت.

متاسفانه در شرايط تورمي خيلي از كسب و كارها به دليل توجه نكردن به اين موضوع آسيب مي بينند، زيرا براي خود بدهي و تعهداتي را با قيمت روز ايجاد کرده اند.



4. پيش دريافت: اعتبار يا ضرر؟

برخی مدیران دید مثبتی به پيش دريافت ها دارند، زیرا اعتبار يك كسب و كار را نشان می دهد. این که چقدر برند و محصول يك كسب و كار اعتبار دارد که افراد پيش از توليد محصول، هزینه آن را پرداخت می کنند که به آن **pre-sell** گفته می شود. اگر از بیرون به مجموعه نگاه کنیم، این که وجهی را قبل از تحویل محصول از مشتری دريافت کنیم، جزو نقاط قوت آن محسوب می شود، اما مجموعه باید عوامل زیادی را قبل از دريافت وجه از مشتری در نظر بگیرد تا مزایای آن برای مجموعه بیشتر از معایب آن باشد.

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

چه زماني اخذ پيش دريافت به نفع شما است؟



پيش دريافت زماني به نفع شما است که بخشی از بهای محصول را در زمان تحويل براساس قيمت روز، قيمت گذاري نماييد. در واقع در همان ابتدای **مذاکره با مشتري** و قرارداد، اعلام شده باشد که بخشی از تسويه حساب در موعد تحويل و براساس قيمت روز انجام خواهد شد. به اين صورت می توان آسیب پذيري مجموعه را در مقابل تغييرات قيمتي در زمان تحويل محصول مدیریت نمود.

هم چنين گرفتن پيش دريافت در مواقع ضروري می تواند جز مواردي باشد که به تامين جريان نقدینگی مجموعه کمک می کند. درست است که اين مبلغ باعث ايجاد جريان نقدینگی می شود، ولی بايد توجه داشته باشيد که بيش از حد و در هر شرايطی اين کار را انجام ندهيد.

بیشتر بخوانید: استراتژی های **قيمت گذاري** برای جذب مشتري

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به **اقيانوس آبي** سر بزنيد.

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.

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

اگر شرایط تورمی است و قرار است افزایش قیمت داشته باشید، تورم را تا حدودی پیش بینی کرده و درصدی از تسویه حساب را به زمان تحویل محصول و براساس قیمت روز موقوف نمایید.

2. وجه دریافت شده در کدام قسمت مجموعه هزینه خواهد شد؟

بررسی نمایید آیا این نقدینگی ایجاد شده به مجموعه کمک خاصی خواهد کرد یا خیر، مثلا 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 نمایید و اگر گزینه و شرایطی برای استفاده آن ندارید، تا جای ممکن ریسکش را متحمل نشوید.

3. آیا وجود آن پول به چرخه نقدینگی کمک می کند؟

حتما 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 دهید.

نتیجه گیری

با توجه به مطالب بالا به این نتیجه می‌رسیم که برای گرفتن پیش دریافت از مشتریان باید موارد مختلفی را بررسی کنید. اگر این میزان پول کمک خاصی به مجموعه شما نمی‌کند و شرایط اقتصاد کشور حالت نوسانی دارد، این ریسک را تحمل نکنید و بدهی خود را بالا نبرید.