

پیش دریافت ها



بدهی‌های جاری در حسابداری: پیش دریافت‌ها

تیم تحریریه اقیانوس آبی

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

در حوزه مالی، پیش پرداخت جزء دارایی‌های سازمان محسوب می‌شود، 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 کرده‌ایم. یک نوع تعهد به مشتری که باید در زمان مقرر تحویل داده شود.

پیش دریافت در حسابداری چیست؟

پیش دریافت در حسابداری در واقع به وجهی گفته می‌شود که قبل از ارائه کالا یا خدمات دریافت می‌شود. این دریافت و حساب جزو بدهی‌ها حساب می‌شود و ماهیت آن بستانکار و یک حساب دائمی می‌باشد.

چنانچه کسب و کار پیش از تحویل کالا یا ارائه خدمات مبلغی را دریافت کند، این مبلغ در قسمت بستانکار حساب پیش دریافت ثبت می‌شود. این حساب بدهکار تا زمانی که خدمات یا کالا به مشتری ارائه نشود جزو بدهی‌ها محسوب می‌شود. پس این حساب به حساب درآمد و به هنگام ارائه کالا و خدمات این حساب به حساب فروش تبدیل می‌شود.

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

-پیش دریافت‌های جاری

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

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

- ثبت پيش دريافت

يکي از مهم ترين حساب‌ها در بحث حسابداري، پيشش دريافت است. به دليل آين که اين حساب به عنوان بدهي کسب و کار ما به يك مشتري است بايد حساب آن را به شکل دقيق و صحيح در دفتر حسابداري ثبت کنيم. زماني که کسب و کار ما مبلغی را به عنوان پيش دريافت، دريافت مي‌کند اين مبلغ به عنوان بدهي ما حساب مي‌شود که بايد در واحد حسابداري ثبت شود.

علاوه بر آن به دليل اهميت حساب پيش دريافت در صورتهای مالي، براي ارائه دقيق گزارش‌های مالي اين حساب بايد به شکل دقيق ثبت شود.

- پيش دريافت درآمد چيست؟

زماني که مبلغ دريافت شده براي ارائه خدمات باشد يا به عبارتي ديگر زماني که يك مبلغ را از يك مشتري دريافت کنيم تا در آينده به او خدماتی را ارائه کنيم، اين مبلغ به عنوان پيش دريافت درآمد حساب مي‌شود.

سوالات رايج مديران

براي مشاهده ساير مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در ادامه از وبسایت **گروه اقیانوس آبی** رایج‌ترین سوالاتی که مدیران ممکن است با آن روبرو می‌شوند آورده شده است:

۱. تفاوت پیش دریافت و پیش پرداخت در چیست؟ (ماهیت حساب پیش پرداخت و پیش دریافت)

ماهیت پیش پرداخت و پیش دریافت کاملاً با یکدیگر متفاوت است. پیش پرداخت پول کسب و کار ما است که در نزد دیگر کسب و کارها است. به عبارت دیگر اگر بخواهیم بگوییم پیش پرداخت در واقع پولی است که به کسب و کار دیگری برای خرید کالا یا خدمات در آینده پرداخت شده است.

اما پیش دریافت همانطور که گفته شد، پول کسب و کارهای دیگری است که پیش ماست. یعنی همان مبلغ و پولی که برای ارائه خدمات و کالا در آینده از دیگر کسب و کارها دریافت کرده ایم.

تفاوت بعدی این دو حساب در این است که پیش پرداخت ماهیت بدهکاری دارد و جزو جزو دارایی‌های کسب و کار است، ولی حساب پیش دریافت ماهیت بستانکاری دارد و جزو بدهی‌های کسب و کار به حساب می‌آید.

۲. پیش دریافت بدهی است یا دارایی؟

به هنگام فروش کالا و خدمات، مبلغی که قبل از تحویل دریافت می‌شود به آن پیش دریافت گفته می‌شود. این پیش دریافت یک حساب دائمی بوده و جزو بدهی‌ها شناخته می‌شود و ماهیت آن بستانکار است.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

۳. 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، قطعاً قيمت تمام شده محصول سه ماه بعد از قيمت محصول زمان حال خيلي بيشتر خواهد شد.

پس اين كه شما تسويه حساب را با نرخ امروز انجام داده‌ايد، به ضررتان تمام خواهد شد و براي‌تان سودآوري 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 کرده‌اند.

۴. پيش دريافت: اعتبار يا ضرر؟

برخي مديران ديد مثبتى به پيش دريافت ها دارند، زيرا اعتبار يك كسب و كار را نشان مي دهد. اين كه چقدر برند و محصول يك كسب و كار اعتبار دارد كه افراد پيش از توليد محصول، هزينه آن را پرداخت مي كنند كه به آن pre-sell گفته مي شود.

اگر از بيرون به مجموعه نگاه كنيم، اين كه وجهي را قبل از تحويل محصول از مشتري دريافت كنيم، جزو نقاط قوت آن محسوب مي شود، اما مجموعه بايد عوامل زيادي را قبل از دريافت وجه از مشتري در نظر بگيرد تا مزايای آن براي مجموعه بيشتر از معايب آن باشد.

چه زماني اخذ پيش دريافت به نفع شما است؟

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

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 با مشتری** و قرارداد، اعلام شده باشد که بخشی از تسویه حساب در موعد تحویل و براساس قیمت روز انجام 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.

۱. 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 موکول نمایید.

۲. 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 دریافت‌ها برای نحوه استفاده از آن‌ها برنامه ریزی نمایید و اگر گزینه و شرایطی برای استفاده آن ندارید، تا جای ممکن ریسکش را متحمل نشوید.

۳. آیا وجود آن پول به چرخه نقدینگی کمک می‌کند؟

حتما در برنامه‌ریزی‌های خود به ویژه در قسمت تامین مواد اولیه و چرخه تولید، تعهدات مجموعه ناشی از پیش دریافت‌ها را مد نظر قرار داده و برنامه‌ریزی‌های لازم را جهت آماده سازی و تهیه مواد اولیه مربوطه انجام دهید.

نتیجه گیری

با توجه به نکته‌های گفته شده در این مطلب از **مجله اقیانوس آبی** 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.