

## حاشیه سود

حاشیه سود، (به انگلیسی: Profit margin) نسبتی است، که به وسیله آن، سودآوری هر دلار (یا هر ریال) از فروش را، محاسبه می‌کنند؛ به این ترتیب که مقدار سود پس از کسر مالیات را بر فروش خالص تقسیم می‌کنند.

میزان سود خالص یک محصول، اولین معیاری است که بیشتر سرمایه‌گذاران در رابطه با سوددهی محصول، مد نظر قرار می‌دهند، ولی توجه محض به سودهای خالص، تصویری دقیق از عملکرد محصول، ارائه نخواهد داد.



## مارژین و مارکاپ

اصطلاح رایج در بازار که امروز به عنوان سود و یا حاشیه سود مطرح می‌شود گاهی شرکت‌ها با خریداران دچار مشکل در تفهیم موضوع می‌شوند، به طور مثال شرکتی که قیمت خرده‌فروشی یک محصول آن 4000 هزار تومان است و قیمت مصرف‌کننده آن 5000 هزار تومان است، میزان 1000 تومان را به عنوان سود برای آن محصول در نظر گرفته شده است،

در فروشگاه‌های زنجیره‌ای عموماً جهت خرید محصولات خود از درصد سود استفاده می‌کنند و محصولاتی که از درصد خاص (سود خود + مصرف‌کننده) پایین‌تر باشد را در شلف خود قرار نمی‌دهند

چند روز پیش یکی از دوستان در این خصوص سوال داشت که ما می‌گوییم محصولمان ۲۵ درصد برای شما حاشیه سود دارد و مسئول فروشگاه می‌گوید ۲۰ درصد و این محصول را در شلف فروشگاه قرار نمی‌دهد و این مسئله را نمی‌توانم برایش توجیه کنم.

تعریف حاشیه سود:

نسبت به قیمت فروش محصول تعیین می گردد و میزان مبلغی که از فروش آن محصول بدست می آوریم منهای قیمت خرید خود می نمایم و می توانیم درصد سود خود را محاسبه نمایم.

قیمت خرید: ۴۰۰۰

قیمت فروش: ۵۰۰۰

مبلغ سود: ۱۰۰۰

**محاسبه حاشیه سود (Profit Margin):** از معادله تقسیم 1000 بر ۵۰۰۰ بدست می آید که برابر با ۲۰ درصد می باشد.

**NET PROFIT= NET PROFIT/REVENUE**

**مارک آپ – اضافه بها: (Markap-up)**

با توجه به اینکه نحوه قیمت گذاری درخواست سفارش از طرف مشتری بسیار مهم می باشد گاهی به دلیل حاشیه سود کم خریدار از خرید آن طفره می رود ، بخصوص اگر محصول جدید باشد که نیاز به معرفی توسط واسطه را دارد ، لذا همیشه در قیمت گذاری باید به این مسئله توجه داشت . حاشیه سود الگوی از قیمت خرده فروشی و هزینه بازاریابی است که برای آن انجام می شود.

این الگو اولین بار توسط (واگ در سال ۱۹۶۴) مطرح شد.

قیمت فروش خالص تقسیم بر قیمت خرده فروشی

در مثال بالا:

قیمت خرده فروش 4000 :

قیمت مصرف کننده 5000 :

حاشیه سود محصول 1000 :

5000 هزار تومان تقسیم بر ۴۰۰۰ هزار تومان مساوی با ۲۵ درصد حاشیه سود می باشد یعنی مصرف کننده باید به میزان ۲۵ درصد بیشتر از هزینه خرید محصول ، هزینه انجام دهد (هزینه مصرف)

## راس گیری چک چیست؟

راس گیری چک به دو صورت انجام می شود. در این مقاله دو روش برر سی شده است و نرم افزار راس گیری چک ارگس هم به صورت رایگان در اختیار شما قرار دارد .

۱. راس گیری چک چیست ؟
۲. راس گیری چک چه کاربردی دارد؟
۳. یک مثال از راس گیری چک

## راس گیری چک چیست ؟

راس گیری چک ، روش محاسبه سر رسید واقعی تعدادی چک با مبالغ مختلف و در تاریخهای مختلف می باشد.

فرض کنید می خواهیم در یک معامله با استفاده از چکهای با مبلغ و تاریخ های مختلف ، مبلغ یک میلیون ریال را برای ۳۰ روز بعد پرداخت کنیم، می توانیم از راس گیری استفاده نموده و چکها را طوری انتخاب کنیم که راس کلی آنها تاریخ مورد نظر باشد.

## راس گیری چک دو کاربرد دارد.

یکی برای زمانی که می خواهیم وجه فاکتوری را بگیریم و با مشتری قرار می گذاریم که وجه فاکتور را مثلا ۳۰ روزه به ما بدهد.

و دیگری زمانی که چک/چکهای را اصطلاحا قبل از سر رسید تبدیل به پول نقد می کنیم. یعنی چک / چکها را می فروشیم. مثلا یک چک یا چند چک با تاریخ سررسید آینده داریم و آنها را به یک بازاری می دهیم و پول نقد دریافت می کنیم. در این حالت درصدی از پول را به عنوان اسکونت کسر می کنیم.

## مثال هایی از راس گیری چک

مثال ۱: در تاریخ ۹۸/۰۱/۱۰ مقداری کالا به مبلغ یک میلیون ریال می فروشیم و قرار می گذاریم که مبلغ آنها را ۳۰ روزه از خریدار دریافت نماییم. در این حالت می توانیم به صورتهای زیر از مشتری پول را دریافت کنیم.

حالت اول – یک چک به مبلغ یک میلیون ریال به تاریخ ۳۰ روز بعد از مشتری بگیریم

و یا اینکه :

حالت دوم – سه چک به تاریخها و مبالغ زیر از مشتری دریافت کنیم:

چک شماره ۱ به تاریخ ۹۸/۰۱/۲۰ به مبلغ ۴۰۰ هزار ریال

چک شماره ۲ به تاریخ ۹۸/۰۲/۲۰ به مبلغ ۴۰۰ هزار ریال

چک شماره ۳ به تاریخ ۹۸/۰۲/۲۷ به مبلغ ۲۰۰ هزار ریال

راس گیری چکهای بالا به صورت زیر انجام می شود.

اختلاف روزهای بین تاریخ فاکتور و چکها را محاسبه می کنیم و آنرا را در مبلغ چک ضرب می کنیم .

اعداد بدست آمده را با هم جمع می کنیم تا یک عدد کلی بدست آید

عدد کلی بدست آمده را بر مبلغ فاکتور تقسیم می کنیم تا راس چکها بر اساس تعداد روز بدست آید.

با این روش داریم:

چک شماره ۱ - ۱۰ روز با تاریخ فاکتور اختلاف دارد و مبلغ چک ۴۰۰ هزار ریال است بنابراین عدد بدست آمده می شود:

$$400,000 * 10 = 4,000,000$$

چک ۲ - ۴۱ روز با تاریخ فاکتور اختلاف دارد و مبلغ چک 400 هزار ریال است بنابراین عدد بدست آمده می شود :

$$400,000 * 41 = 16,400,000$$

برای چک شماره ۳ هم داریم:

$$200,000 * 48 = 9,600,000$$

بنابراین جمع کل برابر عدد زیر خواهد بود:

$$4,000,000 + 16,400,000 + 9,600,000 = 30,000,000$$

عدد بدست آمده را اگر بر مبلغ یک میلیون ریال تقسیم کنیم عدد 30 بدست می آید . یعنی ما مبلغ یک میلیون ریال را به صورت ۳۰ روز داریم دریافت می کنیم.

برای محاسبه راس چکها به روش زیر یک جدول درست می کنیم که محاسبات راحت تر باشد.

## جدول راس گیری چکها

تاریخ مبداء (تاریخ فاکتور) : ۹۴/۰۱/۱۰

شماره چک	تاریخ چک	مبلغ چک	تعداد روز	عدد به دست آمده
۱	۹۴/۰۱/۲۰	400,000	10	4,000,000
2	۹۴/۰۲/۲۰	400,000	41	16,400,000
3	۹۴/۰۲/۲۷	200,000	48	9,600,000
جمع کل :				30,000,000

حالا عدد بدست آمده را بر مبلغ کل چکها (یک میلیون ریال) تقسیم می کنیم. عدد بدست آمده راس چکها را مشخص می کند که همان ۳۰ روزه است.

مثال ۲: فرض کنیم که ما سه چک فوق را می خواهیم بفروشیم و پول آنرا نقدا دریافت کنیم. یعنی چکهایی که از مشتری دریافت کرده ایم می خواهیم به یک بازاری دیگر بفروشیم و پول نقد دریافت کنیم. در اینجا معمولا در صدی را از مبلغ به عنوان اسکونت کسر می کنند. فرض کنیم که درصد اسکونت ۵ درصد باشد.

فرمول محاسبه کارمزد (اسکونت) که باید از مبلغ چک کسر گردد:

در این حالت جدول راس گیری چکها به صورت زیر می باشد

## جدول راس گیری چکها

برای معاوضه (فروش) چک با پول نقد

تاریخ مبداء (تاریخ روز) : ۹۴/۰۱/۱۰

درصد اسکونت : ۵ درصد به ازای هر ماه (۳۰ روز)

شماره چک	تاریخ چک	مبلغ چک	تعداد روز	عدد به دست آمده	مبلغ اسکونت
۱	۹۴/۰۱/۲۰	400,000	10	4,000,000	6,666
2	۹۴/۰۲/۲۰	400,000	41	16,400,000	27,333
3	۹۴/۰۲/۲۷	200,000	48	9,600,000	16,000
جمع کل :					50,000

یعنی اگر ما این سه چک را با اسکونت ۵ درصد بفروشیم ، باید همین الان مبلغ ۹۵۰ هزار ریال از طرف بگیریم.

**نکته جدیدی** که می توان به آن اشاره کرد این است که در برخی مواقع شما به جای یک فاکتور ، چندین فاکتور دارید که می خواهید پول آنرا به صورت چک از مشتری دریافت کنید. این فاکتورها مبلغ متفاوت و تاریخ های متفاوت دارند بنابراین باید ابتدا **راس فاکتورها** را محاسبه نمایید تا تاریخ مبنا برای آن چند فاکتور بدست بیاید. بعد از بدست آوردن تاریخ مبنا ، آنگاه می توانید **راس چک ها** را بر اساس آن تاریخ مبنا محاسبه نمایید.

در این حالت راس گیری چک با مواردی که در بالا توضیح داده شد فرقی نمی کند و شما به همان صورت بالا راس چکها را محاسبه می کنید فقط تاریخ مبنا از راس گیری فاکتورها بدست می آید.

[/http://www.drmohammadghorbani.com](http://www.drmohammadghorbani.com)