

## الفصل السابع

### المعالجات المحاسبية للأوراق التجارية

الأوراق التجارية هي عبارة عن وثائق مكتوبة ، تتضمن حقاً نقدياً واجب الأداء لشخص معين في تاريخ معين ، أو قابل للتعيين أو بمجرد الإطلاع ، وتتميز هذه الأوراق بأنها قابلة للتداول ، حيث جرى العرف التجاري على اعتبارها وسائل للوفاء بالديون. وتتضمن الأوراق التجارية الصكوك والكمبيالات ، وقد تم تناول الصكوك والمعالجة المحاسبية الخاصة بها بالتفصيل بالفصل السابق ، لذا سينصب تركيز هذا الفصل على الكمبيالات من الأوراق التجارية من حيث أنواعها والمعالجة المحاسبية فيها وطرق التعامل بها.

وبخلاف الصك يتم تبويب الأوراق التجارية الأخرى الكمبيالة (السند الأذني) وسند السحب ، من وجهة نظر المشروع ، إلى نوعين هما:

١- **أوراق قبض:** وهي الأوراق التجارية التي ترد للمشروع من الغير نتيجة عمليات مختلفة ، ويكون المشروع في هذه الحالة هو المستفيد من الورق التجارية ، بمعنى أن أوراق القبض هي الأوراق التي سيقوم المشروع بقبض قيمتها في تاريخ الاستحقاق ، أو قد يتنازل عن هذا الحق بتظهير أو تجيير الورقة للغير سداداً لديونه إليهم.

٢- **أوراق دفع:** وهي الأوراق التجارية التي تصدر عن المشروع لصالح الغير ، ويكون المشروع في هذه الحالة هو المسحوب عليه أو المتعهد بالدفع ، بمعنى أن أوراق الدفع هي الأوراق التجارية التي سيقوم المشروع بدفع قيمتها في تاريخ الاستحقاق للمستفيد أو حامل السند.

#### أنواع الأوراق التجارية

ويمكن أن تتمثل الأوراق التجارية بما يلي:

#### أولاً- الصك:

ثانياً- **الكمبيالة:** الكمبيالة أو السند الأذني هو محرر مكتوب يتضمن تعهداً محرراً بدفع مبلغ معين بمجرد الإطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين لشخص آخر هو المستفيد أو حامل السند.

#### وبذلك يتضح أن أشخاص الكمبيالة هم:

أ- المتعهد بالدفع: هو الشخص الذي يحرر الكمبيالة ويقوم بالتوقيع على التعهد ، أو هو المدين المتعهد بالوفاء بقيمة الدين الظاهر في الكمبيالة.

ب- المتعهد إليه أو المستفيد : وهو الشخص الذي سيقبض قيمة الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق ، باعتباره الشخص الدائن أو المستحق السداد له.

وتتضمن الكمبيالة مجموعة من البيانات أهمها ، تعهد غير معلق على شرط بأداء قدر معين من النقود ، تاريخ ومكان التحرير ، تاريخ ومكان عملية التسديد ، أسم المستفيد أو المتعهد إليه ، أسم وتوقيع محرر السند أو المتعهد بالدفع ، ويسلم السند للساحب أو للمستفيد للاحتفاظ به حتى تاريخ الاستحقاق . وتكون الكمبيالة على نوعين من وجهة نظر المشروع ، أوراق قبض وأوراق دفع كما بين سابقاً.

**ثالثاً: سند السحب:** وهو محرر مكتوب يتضمن أمر صادراً من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه ، بأن يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد أو حامل السند مبلغاً معيناً بمجرد الاطلاع أو في تاريخ معين أو قابل للتعيين.

وبذلك يتضح أن أشخاص سند السحب هم:

- ١- الساحب: هو الشخص الذي يحزر سند السحب ويوقعه ، ويكون هو الشخص الدائن.
- ٢- المسحوب عليه : وهو الشخص الذي يتم توجيه الأمر له بالدفع ، أي الشخص الذي سيقوم بدفع قيمة السند باعتباره الشخص المدين.
- ٣- المستفيد: وهو الشخص الذي حرر السند لصالحه ، ويقوم بقبض قيمة السند في تاريخ الاستحقاق من المسحوب عليه.

ويقوم الساحب بتحرير سند السحب والتوقيع عليه ، ثم إرساله للمسحوب عليه لتوقيعه بالقبول ومن ثم إعادته للساحب. ويحتوي السند على مجموعة من البيانات هي ، تاريخ ومكان تحرير المستند ، مكان وتاريخ استحقاق عملية الدفع ، أسم الساحب وتوقيعه ، أسم المسحوب عليه وتوقيعه بالقبول ، أسم المستفيد الذي حرر السند لصالحه ، وفي الكثير من الأحيان قد يكون الساحب هو نفسه المستفيد ، أو قد يكون السند لحامله.

وتجدر الإشارة إلى أن سند السحب لا يصبح قانونياً ، إلا إذا قام المسحوب عليه بالتوقيع على السند ، إقراراً منه بقبول الأمر الموجه إليه من الساحب.

### خصائص الأوراق التجارية

هناك مجموعة من الخصائص للأوراق التجارية يمكن أجمالها بما يلي:

- ١- في جميع الأوراق التجارية السابقة يمكن أن يكون الساحب هو نفسه المستفيد.
- ٢- هناك تشابه بين الصك وسند السحب إلا أن المسحوب عليه في الصك هو المصرف وفي سند السحب هو شخص طبيعي أو معنوي وليس المصرف.
- ٣- لا يشترط القانون وجود كفيل للمدين في الورقة التجارية ولكنه لا يمانع أيضاً من توقيع كفيل للمدين على الورقة كضامن لوفاء المدين لدينه في تاريخ الاستحقاق.

### مزايا استخدام الأوراق التجارية

- ١- يحقق التعامل بالأوراق التجارية مجموعة من المزايا ، سواء للنشاط التجاري بشكل عام أو بالنسبة للمتعاملين بهذه الأوراق ، وتتمثل هذه المزايا بما يلي:
- ١- حيث أن الأوراق التجارية يوقعها المدين ، وهذا يمثل إقرار مكتوب منه بقيمة الدين المطلوب ، وبذلك تعد الورقة التجارية وسيلة إثبات في المنازعات القضائية.
- ٢- تتمتع الورقة التجارية بسهولة وقابلية تداولها بين الأفراد والمؤسسات. عن طريق التسليم إذا كانت الورقة لحاملها أو بالتظهير إذا كانت الورقة محددة بأسم.
- ٣- يمكن تحويل الورقة التجارية إلى نقدية بسهولة ، وذلك بتقديمها للمصرف لخصمها وقبض قيمتها الحالية.
- ٤- أصبحت الورقة التجارية وسيلة مقبولة بشكل عام ، كأداة لوفاء الديون لأن لها قيمة اسمية موضحة فيها ، مما يؤدي إلى تسهيل عملية التبادل التجاري.
- ٥- تستخدم الورقة التجارية في كثير من الأحيان في تأجيل سداد الدين ، بدلاً من العمليات النقدية المباشرة .
- ٦- ولتحقيق المزايا السابقة ، فقد تضمن القانون التشريعات التي تهدف إلى تنظيم تداول هذه الأوراق.

وفيما يلي المعالجات المحاسبية للأوراق التجارية (الكمبيالة) حسب وجهة نظر المشروع والمتمثلة بأوراق القبض والدفع:

**\* أوراق القبض**

وهي عبارة عن ورقة تجارية واردة للمشروع من الغير وفاء لديونهم للمشروع. إذ يلاحظ أن معظم العمليات التي يقوم بها المشروع التجاري هي عمليات بيع وشراء البضاعة لذا يكون عامل التسديد والاستلام لقيمة هذه البضاعة المحور الأساس في العمل ، وخاصة فيما يخص التعامل بالورقة التجارية في عمليات البيع والشراء.

وتتمثل الإجراءات المحاسبية بورقة القبض بما يلي:

أولاً: العمليات المتعلقة بالحصول على الورقة التجارية (ورقة القبض)  
ثانياً: العمليات المتعلقة بحالات التصرف بالأوراق التجارية (أوراق القبض).

وفيما يلي شرح مفصل لكل منها:

**أولاً: العمليات المتعلقة بالحصول على الورقة التجارية (ورقة القبض)**

يتم الحصول على ورقة القبض نتيجة عمليات عديدة من أمثلتها:

- ١- بيع بضاعة بموجب ورقة تجارية (كما في الجدول ١ السابق).
  - ٢- بيع موجود ثابت (أثاث ، مباني .. الخ) بموجب ورقة تجارية.
  - ٣- ورود ورقة تجارية من عميل سداداً لدين عليه.
  - ٤- قبض إيراد أو أي مستحقات للمشروع بورقة تجارية.
  - ٥- تظهير أو تجبير ورقة تجارية للمشروع من الغير لسبب ما.
- وفي جميع الحالات يكون حساب أوراق القبض في الجانب المدين من القيد المحاسبي ، أما الطرف المدين فهو الحساب المعبر عن سبب الحصول على الورقة التجارية ، وتثبت الورقة التجارية (ورقة القبض) بقيمتها الاسمية بغض النظر عن مصاريف تلك الورقة. ويلاحظ أيضاً أن لسند السحب ثلاث تواريخ أساسية هي تاريخ تحرير الورقة التجارية ، وتاريخ قبولها وتاريخ استحقاقها ، كما قد تتضمن تاريخ سدادها أو تجديدها. وهي تختلف عن السند الأذني (الكميالية) الذي يتضمن فقط تاريخ التحرير وتاريخ الاستحقاق.

**مثال ١:**

في ٢٠٠٩/٣/١ باعت محلات سمير بضاعة لحسام بمبلغ ٥٠٠٠٠٠ دينار أستلم قيمتها بموجب ورقة تجارية تستحق في بعد ثلاثة أشهر.

**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة في محلات سمير.

**الحل:**

٥٠٠٠٠ من حـ/ أوراق قبض

٥٠٠٠٠ إلى حـ/ المبيعات

بيع بضاعة بورقة تجارية تستحق بعد ٣ أشهر

**ثانياً: العمليات المتعلقة بحالات التصرف بالأوراق التجارية (أوراق القبض)**

يمكن للمشروع التصرف بورقة القبض المستلمة في إحدى الأوجه الآتية:

- ١- تحصيلها نقداً في تاريخ الاستحقاق من قبل المشروع.
- ٢- إلغاء الورقة لرفض العميل سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق.
- ٣- إرسال الورقة التجارية إلى المصرف لتحصيلها في تاريخ الاستحقاق.
- ٤- تظهير الورقة للغير سداد لدين أو لئمن بضاعة مشتراة أو لأي سبب.
- ٥- تجديدها بورقة أخرى بموعد استحقاق آخر.
- ٦- خصمها أو قطعها لدى المصرف.

٧- استخدامها كتأمينات أو كضمان للحصول على قرض أو سلفة من المصرف.

وفيما يلي المعالجات المحاسبية لكل من الحالات السابقة:

١- **تحصيلها نقداً في تاريخ الاستحقاق من قبل المشروع**  
أي يقوم مالك الورقة بالانتظار إلى تاريخ الاستحقاق ومن ثم مطالبة محرر الورقة بقيمتها وتحصيلها مباشرة في تاريخ الاستحقاق.

**مثال ٢:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن سمير أستطاع من تحصيل الورقة من حسام نقداً في تاريخ الاستحقاق. **المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سمير.

**الحل:** في ٢٠٠٩/٦/١

٥٠٠٠٠ من ح/ الصندوق

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

استلام قيمة ورقة القبض نقداً

٢- **إلغاء الورقة لرفض العميل سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق**

إذا رفض المدين سداد ورقة القبض في تاريخ الاستحقاق فإن الدائن (حامل الورقة) يعمل البروتستو (الاحتجاج) وهو الإثبات الرسمي لرفض المدين دفع قيمة الورقة التجارية المستحقة عليه ويتم ذلك عن طريق المحكمة بناءً على طلب حامل الورقة مقابل رسوم يدفعها الدائن ويتحملها المدين.

**مثال ٣:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن حسام رفض سداد قيمة الورقة لسمير لذا قام سمير بعمل البروتستو بمبلغ ٥٠٠ دينار سددت نقداً ، وفي ٦/٨ سدد حسام ما بذمته نقداً. **المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سمير.

**الحل:** في ٢٠٠٩/٦/١ يتم إلغاء ورقة القبض

٥٠٠٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

رفض حسام سداد ورقة القبض في تاريخ الاستحقاق

- وفي نفس التاريخ إثبات قيد الاحتجاج

٥٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠ إلى ح/ الصندوق

سداد مصاريف البروتستو (الاحتجاج) نقداً

- في ٦/٨

٥٠٥٠٠ من ح/ الصندوق

٥٠٥٠٠ إلى ح/ المدينون (حسام)

سدد حسام ما بذمته نقداً

**ملاحظة:** مصاريف البروتستو لا تظهر في سجلات حامل الورقة وإنما يتم تحميلها على المدين كونها دفعت بسببه أو بسبب رفضه سداد قيمة الورقة في تاريخ الاستحقاق.

**٣- إرسال الورقة التجارية إلى المصرف لتحويلها في تاريخ الاستحقاق**

أي يقوم مالك أو حامل ورقة القبض بإرسالها إلى المصرف الذي يتعامل معه ليقوم المصرف بتحويل قيمتها من المدين في تاريخ استحقاقها بالنيابة عن مالك الورقة وإضافة قيمتها إلى الحساب الجاري مقابل مصاريف تحويل وبسبب وجود فترة بين إرسال الورقة وتاريخ الاستحقاق يقوم المشروع بفتح حساب لمراقبة إجراءات تحويل الورقة ويطلق عليه حساب أوراق قبض برسم تحويل أما المصاريف المخصصة من قبل المصرف فيطلق عليها مصاريف تحويل أوراق القبض.

**مثال ٤:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن سميح قام بإرسال ورقة القبض إلى المصرف لتحويل قيمتها في تاريخ الاستحقاق وإضافة قيمتها إلى الحساب الجاري وذلك في ٢٠٠٩/٤/٥ ، وفي تاريخ الاستحقاق وصل إشعار من المصرف بتحويل قيمة الورقة وإضافتها إلى الحساب الجاري بعد خصم مصاريف تحويل ورقة القبض البالغة ٢٠٠ دينار.

**المطلوب :** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سميح.

**الحل:**

- في ٢٠٠٩/٤/٥

٥٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض برسم تحويل

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

إرسال ورقة القبض للمصرف للتحويل

- في ٢٠٠٩/٦/١

٤٩٨٠٠ من ح/ المصرف

٢٠٠ من ح/ مصاريف تحويل أوراق القبض

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم تحويل

وصول إشعار بتحويل الورقة وخصم مصاريف التحويل

على فرض أن في تاريخ الاستحقاق رفض سداد الورقة فيقوم المصرف بإرجاع الورقة إلى سميح بأشعار يخبره برفض حسام سداد قيمة الورقة عند ذلك يقوم سميح بعمل البروتستو على فرض أنه سدد ٥٠٠ دينار نقداً ، وقام حسام بسداد ما بذمه نقداً في ٦/٨ .

**الحل:** في ٢٠٠٩/٦/١ يتم إلغاء ورقة القبض

٥٠٠٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم التحويل

أشعار من المصرف برفض حسام سداد ورقة القبض في تاريخ الاستحقاق

- وفي نفس التاريخ إثبات قيد الاحتجاج

٥٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠ إلى ح/ الصندوق

سداد مصاريف البروتستو (الاحتجاج) نقداً

-في حالة قيام المصرف بعمل البروتستو بالنيابة عن سميح وتضمن ذلك في إشعار ٦/١:

٥٠٥٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم التحويل

٥٠٠ إلى ح/ المصرف

أشعار من المصرف برفض حسام سداد ورقة القبض وعمل البروتستو ضده

- في ٦/٨

٥٠٥٠٠ من ح/ الصندوق

٥٠٥٠٠ إلى ح/ المدينون (حسام)

سدد حسام ما بذمته نقداً

#### ٤- تظهير الورقة للغير سداد لدين أو لثمن بضاعة مشتراة أو لأي سبب

تمتاز الورقة التجارية بأنها قابلة للتداول فيستطيع حامل الورقة من تظهيرها إلى شخص آخر سداداً لدينه ، ويؤثر تظهير الورقة على دفاتر كل من المظهر والمستفيد ، أما المدين الأصلي فلا يتأثر بعملية التظهير لأنه سوف يدفع قيمة الورقة لمن يقدمها له في تاريخ استحقاق بصرف النظر عن شخصيته.

**مثال ٥:** بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن سمير في ٥/٦ قام بتظهير ورقة القبض إلى الدائن سامر سداداً لدين ، وفي تاريخ الاستحقاق حصل سامر قيمة الورقة نقداً.

**المطلوب :** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سمير.

**الحل:**

في ٥/٦

٥٠٠٠٠ من ح/ الدائنون (سامر)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

تظهير الورقة المستلمة من حسام إلى سامر سداد لدين

- في ٢٠٠٩/٦/١ في تاريخ الاستحقاق حصل سامر قيمة الورقة من حسام عند ذلك لا يثبت قيد في سجلات سمير.

على فرض أن حسام رفض سداد قيمة الورقة عند ذلك يقوم سامر بإرجاع الورقة إلى سمير ويطالبه بقيمة الورقة الذي بدوره سيطالب حسام ، وتم في نفس التاريخ عمل سمير البروتستو على حسام بمبلغ ٥٠٠ نقداً، وفي ٦/٨ سدد حسام ما بذمته نقداً ، وفي ٦/٩ سدد سمير ما بذمته إلى سامر نقداً.

**الحل:** في ٢٠٠٩/٦/١ تم استلام الورقة المرفوضة

٥٠٠٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ الدائنون (سامر)

استلام ورقة القبض المظهر من سامر لرفض حسام سدادها

وفي نفس التاريخ إثبات قيد الاحتجاج

٥٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠ إلى ح/ الصندوق

سداد مصاريف البروتستو (الاحتجاج) نقداً

- في ٦/٨

٥٠٥٠٠ من ح/ الصندوق

٥٠٥٠٠ إلى ح/ المدينون (حسام)

سدد حسام ما بذمته نقداً

- قيد السداد

٥٠٠٠٠ من ح/ الدائنون (سامر)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ الصندوق

سدد سمير ما بذمته نقداً

**٥ تجديدها بورقة أخرى بموعد استحقاق آخر**

ربما لا يكون المدين مستعداً لدفع قيمة الورقة التجارية المستحقة عليه في تاريخ استحقاقها ، فيتفق مع الدائن (صاحب الورقة) على تجديد الورقة بأخرى تستحق الدفع في تاريخ لاحق وذلك مقابل فائدة تحتسب على مدة التأجيل (من تاريخ الاستحقاق القديم إلى تاريخ الاستحقاق الجديد ) ويتم تجديد الورقة بإلغاء الورقة القديمة المستحقة الدفع وإثبات الفوائد ثم إصدار ورقة قبض جديدة تكون قيمتها الاسمية مساوية للقيمة الاسمية للورقة الملغاة مضافاً إليها قيمة الفوائد.

**مثال ٦:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن في تاريخ الاستحقاق اتفق حسام مع محلات سمير على عمل ورقة أخرى تستحق بعد أربعة أشهر مقابل فوائد تأجيل بمقدار ١٢% سنوياً.

**المطلوب :** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سمير.

**الحل:**

في ٢٠٠٩/٦/١ يتم إلغاء ورقة القبض

٥٠٠٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

إلغاء ورقة القبض وعمل أخرى بدلاً عنها

وفي نفس التاريخ يتم حساب فوائد التأجيل

الفائدة = ٥٠٠٠٠ × ١٢% × ١٢/٤ = ٢٠٠٠٠ دينار.

٢٠٠٠ من ح/ المدينون (حسام)

٢٠٠٠ إلى ح/ إيرادات فوائد أوراق القبض

إثبات فوائد التأجيل

- ومن ثم إثبات الورقة الجديدة

٥٢٠٠٠ من ح/ أوراق قبض

٥٢٠٠٠ إلى ح/ المدينون (حسام)

تعهد حسام بسداد ما بذمته بموجب ورقة تستحق بعد ٤ أشهر

**٦- خصمها أو قطعها لدى المصرف**

يتم خصم ورقة القبض في حالة وجود حاجة لحامل الورقة إلى أموال قبل تاريخ استحقاقها حيث أنه يستطيع خصمها في المصرف وفي هذه الحالة يتم تحويلها للمصرف الذي يدفع للمنشأة قيمة الورقة المخصومة مطروحاً منها مصاريف الخصم وتتكون مصاريف الخصم من فائدة تحتسب على القيمة الاسمية للورقة عن المدة (من تاريخ الخصم إلى تاريخ الاستحقاق) مضافاً إليه عمولة المصرف ومبلغاً لمقابلة مصروفات التحصيل ، وتقاس القيمة الحالية وفق المعادلة الآتية:

القيمة الحالية = القيمة الاسمية - مصاريف الخصم (فوائد مدينة .. الخ)

تبقى الورقة المخصومة لدى المصرف ليقوم بتحصيلها في تواريخ استحقاقها.

**مثال ٧:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن سمير في ٣/٢٢ قام بإرسال الورقة إلى

المصرف للخصم وفي ٤/١ وصل إشعار من المصرف بخصم الورقة وإضافة قيمتها إلى

الحساب الجاري لسمير وبلغت فوائد الخصم ٤٠٠٠ دينار .

**المطلوب :** إثبات القيود المحاسبية اللازمة لدى سمير.

**الحل:**

- في ٣/٢٢

٥٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض برسم الخصم  
٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض  
إرسال الورقة للمصرف للخصم

- في ٤/١

٤٦٠٠٠ من ح/ المصرف  
٤٠٠٠ من ح/ فوائد مدينة  
٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم الخصم  
استلام إشعار بخصم أ.ق وحسم فوائد الخصم

وعلى فرض أن المصرف قدم الورقة لحسام للتحويل وأن حسام قام بالأتي:  
أ- سدد حسام قيمة الورقة للمصرف: عند ذلك لا يثبت قيد في سجلات سمير.  
ب- رفض حسام سداد قيمة الورقة: وعلى فرض أن المصرف عمل البروتستو نيابة عن حسام  
بمبلغ ٥٠٠ دينار وتم حسم كامل المبلغ من الحساب الجاري لسمير وتم إرسال إشعار إلى سمير  
في ٦/٢.

**الحل:**

- في ٦/٢

٥٠٥٠٠ من ح/ المدينون (حسام)  
٥٠٥٠٠ إلى ح/ المصرف  
تخفيض حساب المصرف وتحميل حسام بمبلغ الاحتجاج

- وعلى فرض أن حسام سدد ما بذمته نقداً في ٦/٣

٥٠٥٠٠ من ح/ الصندوق  
٥٠٥٠٠ إلى ح/ المدينون (حسام)  
سدد حسام ما بذمته نقداً

#### ٧- استخدامها كتأمينات أو كضمان للحصول على قرض أو سلفة من المصرف

قد يرى حامل الورقة أن ينتفع بها بتقديمها إلى أحد المصارف كضمان للحصول على قرض ونظراً لاحتمال رفض المدين بدفع قيمة ورقة القبض في تاريخ الاستحقاق فإن المصرف لا يقرض عملائه إلا بنسبة معينة من القيمة الاسمية من أوراق القبض المقدمة كضمان. وتتلخص عملية رهن أوراق القبض بأن يظهر العميل أوراق القبض لصالح المصرف ليتسلم قيمة القرض بالنسبة المتفق عليها ، وينتظر المصرف حتى تاريخ استحقاق القرض وفي حالة أن تاريخ استحقاق الكمبيالة متوافق مع تاريخ استحقاق القرض قد يطلب العميل من المصرف تحصيل قيمتها الاسمية من المدين ويغطي القرض والفوائد ويقيّد الباقي لحساب العميل.

**مثال ٨:**

بالرجوع إلى بيانات المثال ١ وعلى فرض أن سمير في ٤/٧ قام بإرسال الورقة إلى المصرف كرهن بهدف الحصول على قرض لغاية ٥/٣٠ وفي ٤/٩ وصل إشعار من المصرف بموافقة على منح قرض بنسبة ٦٠% من قيمة الورقة مقابل فوائد بقيمة ٢٠٠٠ دينار تخصم في تاريخ تسديد القرض. **المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة في محلات سمير إذا علمت أنه في تاريخ استحقاق القرض دفع سمير قيمة المستحق عليه نقداً وقام باسترجاع الورقة من المصرف.

الحل:- في ٣/٢٢

٥٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض برسم التأمين

٥٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض

إرسال الورقة للمصرف كرهن للحصول على قرض

- في ٤/٩

٥٠٠٠٠ × ٦٠% = ٣٠٠٠٠٠ دينار قيمة القرض

قيد القرض

٣٠٠٠٠٠ من ح/ المصرف

٣٠٠٠٠٠ إلى ح/ القروض

استلام قرض من المصرف أودع في الحساب الجاري

- في ٥/٣٠

سداد القرض والفوائد نقداً

٢٠٠٠ من ح/ فوائد القروض

٣٠٠٠٠٠ من ح/ القروض

٥٠٠٠٠٠ إلى ح/ الصندوق

سداد القرض والفوائد نقداً

-في نفس التاريخ تم استرجاع أ.ق.

٥٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض

٥٠٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم التأمين

استلام ورقة القبض المرهونة لدى المصرف

**ملاحظة ١:** يتم التصرف بورقة القبض المرهونة وفق عدة حالات منها سداد القرض قبل موعد

استحقاق ورقة القبض (وهذه الحالة غالبية الحدوث في عمليات رهن أ.ق) وتكون المعالجة

المحاسبية لها كما يلي:

- قيد سداد القرض:

xx من ح/ القروض

xx من ح/ فوائد القروض

xx إلى ح/ الصندوق

سداد القرض وفوائده نقداً

وبذلك يتم إلغاء الرهن على ورقة القبض ويتم التصرف بورقة القبض وفقاً لأحدى

الحالتين الآتيتين:

أ- استلام الورقة من المصرف.

xx من ح/ أوراق قبض

xx إلى ح/ أوراق قبض برسم التأمين

استلام ورقة القبض المرهونة لدى المصرف

ب- إبقائها لدى المصرف بهدف التحصيل ويتم ذلك وفق القيد الآتي:

xx من ح/ أوراق قبض برسم التأمين

xx إلى ح/ أوراق قبض برسم التأمين

إبقاء ورقة القبض المرهونة لدى المصرف ليقوم بتحصيلها

**ملاحظة ٢:** هناك نوع من أوراق القبض يحرر مع فائدة تستحق للدائن في نهاية فترة الكمبيالة وتكون هذه الفائدة كنسبة مئوية من القيمة الاسمية للكمبيالة ، وفي هذه الحالة سوف يقوم المدين في نهاية فترة استحقاق الكمبيالة بدفع القيمة الاسمية فضلاً عن الفائدة ، ولا تختلف المعالجة المحاسبية الخاصة بهذا النوع عن أوراق القبض التي لا تحمل الفوائد إلا في جانب المعالجة الخاصة بالفوائد والمثال التالي سيوضح المعالجة المحاسبية لمثل هذا النوع:

**مثال ٩:**

فيما يلي بعض العمليات التي جرت في محلات سامر:

- ١- في ٢٠١١/٤/١ باعت المحلات بضاعة لحسين بمبلغ ٩٠٠٠٠٠ دينار أستلم قيمتها بموجب ورقة تجارية تستحق بعد ثلاثة أشهر وتحمل الكمبيالة فائدة بنسبة ١٠%.
  - ٢- في ٢٠١١/٤/٣ باعت المحلات بضاعة لخالد بمبلغ ٢٤٠٠٠٠٠ دينار أستلم قيمتها بموجب ورقة تجارية تستحق في بعد ٤ أشهر وتحمل الكمبيالة فائدة بنسبة ١٢%.
  - ٣- في ٢٠١١/٥/٣ تم خصم الكمبيالة المستلمة من خالد لدى مصرف الرافدين فرع تكريت بمعدل خصم ١٥% وأضيف صافي المبلغ إلى الحساب الجاري.
  - ٤- في ٢٠١١/٧/١ تم تحصيل الكمبيالة المستلمة من حسين نقداً.
- المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة في محلات سامر.

**الحل:**

- ١- في ٢٠١١/٤/١
  - ٩٠٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض
  - إلى ح/ المبيعات
  - بيع بضاعة لحسين بورقة تجارية تستحق بعد ٣ أشهر وبفائدة ١٠%
- ٢- في ٢٠١١/٤/٣
  - ٢٤٠٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض
  - إلى ح/ المبيعات
  - بيع بضاعة لخالد بورقة تجارية تستحق بعد ٤ أشهر وبفائدة ١٢%
- ٣- في ٢٠١١/٥/٣
  - ٩٦٠٠٠ = ١٢/٤ × ٢٤٠٠٠٠ دينار إيرادات فوائد أوراق قبض
  - ٢٤٩٦٠٠ = ٩٦٠٠ + ٢٤٠٠٠٠ دينار إجمالي المبلغ المستحق في نهاية فترة الكمبيالة.
  - ٩٣٦٠ = ١٢/٣ × ٢٤٩٦٠٠ دينار فوائد مدينة (مصاريف خصم)
  - إرسال الكمبيالة للخصم
  - ٢٤٠٠٠٠ من ح/ أوراق قبض برسم الخصم
  - إلى ح/ أوراق قبض
  - إرسال ورقة القبض للخصم
  - خصم الكمبيالة
  - ٢٤٠٢٤٠ من ح/ المصرف
  - ٩٣٦٠ من ح/ فوائد مدينة
  - ٢٤٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق قبض برسم الخصم
  - ٩٦٠٠ إلى ح/ إيرادات فوائد أوراق قبض
  - خصم كمبيالة خالد لدى المصرف
- ٤- في ٢٠١١/٧/١
  - ٩٠٠٠٠٠ × ١٠% × ١٢/٣ = ٢٢٥٠٠ دينار إيرادات فوائد دائنة
  - ٩٢٢٥٠ من ح/ الصندوق
  - إلى ح/ أوراق قبض

٢٢٥٠ إلى ح/ إيرادات فوائد أوراق قبض  
تحصيل كمبيالة حسين نقداً

### \* أوراق الدفع

إن أوراق الدفع هي تلك الأوراق التجارية التي تحرر من المشروع للغير سداداً لدين أو  
لثمن بضاعة. وفيما يلي المعالجات المحاسبية الخاصة بها:

#### ١- تحرير ورقة الدفع

مثال ١٠:

في ٢٠١٠/٢/١ قامت محلات سالم بشراء بضاعة من زيد بمبلغ ٤٠٠٠٠٠ دينار تعهد  
بسداد قيمتها بموجب ورقة دفع تستحق في ٢٠١٠/٧/١ وقد وافق زيد على ذلك.  
**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات سالم.

**الحل:** في ٢/١

٤٠٠٠٠ من ح/ المشتريات

٤٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق الدفع

تعهد سالم بسداد ما بذمته بورقة دفع تستحق في ٧/١

#### ٢- تسديد ورقة الدفع

مثال ١١:

بالرجوع على بيانات المثال ١٠ وعلى فرض أن سالم سدد ما بذمته نقداً في تاريخ  
استحقاق الورقة.

**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات سالم.

**الحل:**

في ٢٠١٠/٧/١

٤٠٠٠٠ من ح/ أوراق الدفع

٤٠٠٠٠ إلى ح/ الصندوق

سداد المحلات قيمة الورقة إلى زيد نقداً

**ملاحظة:** لا يتغير قيد تسديد ورقة الدفع بتغير المستفيد سواء كان المستفيد شخص غير زيد أو  
المصرف أو أي جهة أخرى إذ يتم التعامل مع ورقة الدفع وليس مع حامل الورقة.

#### ٣- عدم تسديد الورقة وتجديدها بأخرى تستحق بتاريخ لاحق

بالرجوع على بيانات المثال ١٠ وعلى فرض أن سالم في تاريخ استحقاق الورقة اتفق  
مع زيد على سداد الورقة بموجب ورقة جديدة تستحق في ٩/١ مقابل فوئد بمقدار ٦٠٠ عن  
تأخير عملية السداد وقد وافق زيد بذلك.

**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات سالم.

**الحل:**

في ٢٠١٠/٧/١

٤٠٠٠٠ من ح/ أوراق الدفع

٤٠٠٠٠ إلى ح/ الدائنون (زيد)

إلغاء ورقة الدفع التي تستحق في ٧/١

- في نفس التاريخ احتساب الفوائد

٦٠٠ من ح/ فوائد مدينة

٦٠٠ إلى ح/ الدائنون (زيد)

احتساب فوائد تأخير عن تجديد ورقة الدفع

- إثبات قيد الورقة الجديدة:  
٤٠٦٠٠ من ح/ الدائنون (زيد)  
٤٠٦٠٠ إلى ح/ أوراق الدفع  
تعهد سالم على سداد ما بذمته بموجب ورقة دفع تستحق في ٩/١
- ويمكن إثبات قيد الفائدة وتجديد الورقة بقيد مركب واحد:  
٤٠٠٠٠ من ح/ الدائنون (زيد)  
٦٠٠ من ح/ فوائد مدينة  
٤٠٦٠٠ إلى ح/ أوراق الدفع  
تم احتساب فوائد التأخير وتعهد سالم على سداد ما بذمته بموجب ورقة دفع تستحق في ٩/١
- ملاحظة:** إذا تم الاتفاق على تجديد ورقة الدفع بدون فوائد عند ذلك يتم أولاً إلغاء ورقة الدفع القديمة ومن ثم إثبات القيد في المثال ١٠ كالآتي:  
٤٠٠٠٠ من ح/ الدائنون (زيد)  
٤٠٠٠٠ إلى ح/ أوراق الدفع  
تعهد سالم على سداد ما بذمته بموجب ورقة دفع تستحق في ٩/١

- ٤- حالة الرفض دفع ورقة الدفع وعمل البروتستو ضده ثم تسديد الدين  
بالرجوع على بيانات المثال ١٠ وعلى فرض أن سالم في تاريخ استحقاق الورقة رفض  
سداد الورقة إلى زيد لذا قام الأخير بعمل البروتستو بمبلغ ١٠٠٠ دينار ، وقام سالم بسداد ما  
بذمته نقداً في ٧/٦.  
**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات سالم.  
**الحل:** في ٢٠١٠/٧/١  
٤٠٠٠٠ من ح/ أوراق الدفع  
٤٠٠٠٠ إلى ح/ الدائنون (زيد)  
إلغاء ورقة الدفع التي تستحق في ٧/١  
- قيد السداد  
٤٠٠٠٠ من ح/ الدائنون (زيد)  
١٠٠٠ من ح/ مصاريف الاحتجاج  
٤١٠٠٠ إلى ح/ الصندوق  
تسديد المستحق لزيد نقداً

### أسئلة الفصل السابع

- س١ / عرف ما يلي:  
الأوراق التجارية ، أوراق القبض ، أوراق الدفع ، سند السحب ، البروتستو ، الكمبيالة.
- س٢ / قارن بين :  
١- أوراق القبض وأوراق الدفع.  
٢- الكمبيالة وسند السحب.  
٣- أوراق القبض (برسم التأمين ، وبرسم الخصم ، وبرسم التحصيل).
- س٣ / أجب ب صح أو خطأ على كل مما يأتي مع تصحيح الخطأ إن وجد:  
١- تعد ورقة القبض كإثبات لحق الدائنية على البائع لصالح المشتري.  
٢- يتم الحصول على القروض من المصرف بكامل قيمة ورقة الدفع المرهونة.

- ٣- تعد مصاريف الاحتجاج كإيراد للبائع ومصرف للمشتري.  
 ٤- يتم تحصيل ورقة القبض قبل موعدها عند خصمها لدى المصرف سواء تم تحصيلها في تاريخ استحقاقها أم لم يتم.  
 ٥- يتم تظهير ورقة الدفع لصالح المجهزين بهدف الحصول على البضائع.  
 س٤/ أختار الإجابة أو الإجابات الصحيحة:

- ١- تعد الكمبيالة :  
 أ- ورقة مالية  
 ب- ورقة نقدية  
 ج- ورقة تجارية  
 د- كل ما ذكر خطأ
- ٢- من أنواع الكمبيالة:  
 أ- ورقة القبض  
 ب- ورقة الدفع  
 ج- الصكوك  
 د- كل ما ذكر خطأ
- ٣- عند رفض المدين سداد قيمة الكمبيالة عند ذلك يتم إجراء البروتستو من قبل:  
 أ- الدائن مباشرة  
 ب- المدين مباشرة  
 ج- المصرف بأمر من المدين  
 د- المصرف بأمر من الدائن

- ٤- في تاريخ استحقاق ورقة القبض فيمكن أن يواجه الدائن الحالات الآتية:  
 أ- تحصيل الورقة  
 ب- عدم التحصيل  
 ج- تجديد الورقة بأخرى  
 د- كل ما ذكر صحيح

- ٥- عند خصم الكمبيالة لدى المصرف فإنه تتحول إلى ملكية المصرف في:  
 أ- تاريخ الخصم  
 ب- تاريخ الاستحقاق  
 ج- تاريخ التحصيل  
 د- كل ما سبق صحيح

٦- تم خصم كمبيالة لدى المصرف تستحق بعد ثلاث أشهر بفائدة ١٢% علماً أن القيمة الاسمية لها هو ٣٠٠٠٠٠ دينار وتم تحريرها قبل شهرين وبفائدة ٦% لذا ستكون قيمة المتحصلات في تاريخ الخصم مبلغ قدره:

- أ- ٣٠٠٠٠  
 ب- ٣٠٩٠٠  
 ج- ٢٩١٠٠  
 د- ٢٩٨٢٧,٥

س١٥/ وضح خصائص ومزايا الأوراق التجارية وما هي مجالات استخدام ورقة القبض بصورة خاصة.

س٦/ فيما يلي بعض العمليات التي تمت في محلات سعيد التجارية خلال عام ٢٠١١:  
 ١- في ٢/٣ تم بيع بضاعة إلى محلات عاصم بمبلغ ٩٠٠٠٠٠ دينار على الحساب بخصم تجاري ١٠% .

٢- في ٢/٨ سدد عاصم نصف ما بذمته نقداً إلى المحلات وحرر كمبيالة بالباقي تستحق في ٢٠١١/٦/١.

٣- في ٢/١١ تم بيع بضاعة إلى سامر بمبلغ ٥٤٠٠٠٠٠ دينار ، وبخصم تجاري ٢٠٠٠٠٠ دينار ، وتم استلام كمبياليتين بقيمة متساوية عن البضاعة المباعة تستحق الأولى في ٢٠١١/٣/١ ، وتستحق الثانية في ٢٠١١/٤/١.

٤- في ٢/١٩ تم شراء بضاعة بمبلغ ٤٠٠٠٠٠٠ دينار على الحساب من محلات فرات التجارية.

٥- في ٢/٢٢ سددت المحلات ما بذمتها إلى محلات الفران بتظهير الكمبيالة الأولى المسحوبة على سامر وبتحرير كمبيالة بمبلغ ١٠٠٠٠٠٠ دينار مسحوبة على المحلات تستحق في ٢٠١١/٦/١ والباقي نقداً.

- ٦- في ٢/٢٨ تم شراء بضاعة بمبلغ ٦٠٠٠٠٠٠ دينار على الحساب من محلات حميد التجارية بخصم تجاري ١٠%.
- ٧- سدد سامر نقداً قيمة الكمبيالة الأولى المسحوبة عليه في تاريخ استحقاقها.
- ٨- في ٣/٣ تم إرسال الكمبيالة الثانية المسحوبة على سامر لمصرف الوركاء بهدف التحصيل.
- ٩- في ٣/٥ إرسال الكمبيالة المسحوبة على عاصم إلى مصرف الوركاء لرهنها بهدف الحصول على قرض يعادل ٧٠% من قيمة الكمبيالة.
- ١٠- في ٣/٦ وصل إشعار من مصرف الوركاء بموافقته على منح قرض بنسبة ٦٠% من قيمة الورقة يستحق في ٢٠١١/٥/٣١ مقابل فوائد بقيمة ٥٠٠٠ دينار تخصم في تاريخ تحصيل الورقة وتم إضافة قيمة القرض إلى الحساب الجاري.
- ١١- في ٣/٢٠ دفعت المحلات ١٠٠٠٠٠٠ دينار نقداً إلى محلات حميد وتم تحرير كمبيالة بالباقي تستحق في ٢٠١١/٧/١.
- ١٢- في ٤/١ امتنع سامر عن تسديد الكمبيالة الثانية المسحوبة عليه في تاريخ استحقاقها لذا قام مصرف الوركاء بإرجاع الكمبيالة إلى المحلات.
- ١٣- في ٤/٢ سددت المحلات مبلغ ٢٠٠٠ دينار كمصاريف احتجاج ضد سامر.
- ١٤- في ٤/٥ سدد سامر ما بذمته نقداً.
- ١٥- في ٥/٣١ وصل إشعار من مصرف الوركاء بخصم قيمة القرض وكافة المستحقات من الحساب الجاري للمحلات.
- ١٦- ٦/١ سدد عاصم قيمة الكمبيالة بتاريخ استحقاقها نقداً.
- المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات سعيد للعمليات المالية السابقة فضلاً عن تصوير صفحة سجل الأستاذ لكل من حسابي أوراق القبض ، وأوراق الدفع لدى محلات سعيد.
- س٧/ فيما يلي بعض العمليات التي تمت في محلات محمد التجارية خلال عام ٢٠١٢:
- ١- في ٢٠١٢/٢/١ باعت المحلات بضاعة لكامل بمبلغ ٦٠٠٠ دينار أستلم قيمتها بموجب ورقة تجارية تستحق في ٢٠١٢/٦/١ وتحمل الكمبيالة فائدة بنسبة ٤%.
- ٢- في ٢٠١٢/٤/٥ باعت المحلات بضاعة لماجيد بمبلغ ٧٠٠٠٠ دينار أستلم قيمتها بموجب ورقة تجارية تستحق في ٢٠١٢/٧/٥ وتحمل الكمبيالة فائدة بنسبة ٩%.
- ٣- في ٢٠١٢/٥/٥ تم خصم الكمبيالة المستلمة من ماجيد لدى مصرف الرافدين فرع تكريت بمعدل خصم ١٢% وأضيف صافي المبلغ إلى الحساب الجاري.
- المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية اللازمة في محلات محمد.

# الفصل الخامس

## الخصم

### مفهوم الخصم

قد تستدعي سياسة البيع للوحدة الاقتصادية التجارية أو ظروف خاصة بالعملاء أن تمنح للوحدة الاقتصادية تنزيلاً أو تخفيضاً لعملائها عن البضاعة المباعة، تحت مسمى الخصم ويكون هذا الخصم غالباً بصورة (نسبة مئوية) من قيمة البضاعة المباعة. فهو قيمة التخفيض الذي يمنحه التاجر لعميله، من قيمة الصفقة التي تمت بينهما ويحقق الخصم بأشكاله المختلفة أهداف متعددة بالنسبة للبائع والمشتري على حد سواء. ويمنح هذا التنزيل أو التخفيض من ثمن البضاعة للمشتري بشكل نسبة مئوية عن الأسعار المحددة بهدف تشجيعه على شراء أكبر كمية من البضاعة أو تشجيعه لتسديد ما بذمته من ديون في أقرب فترة زمنية للتخلص من البضاعة الراكدة أو المخزونة لديها بكميات كبيرة. والخصم يكون على عدة أشكال هي:

### \* الخصم التجاري

الخصم التجاري هو عبارة عن قيمة الخفض الذي يمنحه البائع إلى المشتري، بنسبة معينة من إجمالي الفاتورة (قوائم الأسعار)، بمعنى أنه تخفيض على السعر الوارد في الفاتورة، ويمثل نسبة مئوية تنزل من سعر البضاعة المقررة من قبل المنشأة، وقد يمنح لتجار الجملة، أو يمنح عن أسعار المفرد، ويمنح هذا الخصم بغض النظر عما إذا كانت عملية البيع والشراء نقداً أم على الحساب. ويتم منح هذا الخصم غالباً عند انخفاض الأسعار، أو لتشجيع المشتري على زيادة مشترياته أو لجذب عملاء جدد أو إشباع غريزة المساومة لدى بعض العملاء أو لمواجهة حالة الكساد أو للتخلص من السلع بطيئة الحركة أو التي انتهت موصتها أو محاباة لبعض العملاء أو الهيئات، ويمثل صافي قيمة الفاتورة بالنسبة للبائع قيمة مبيعاته وبالنسبة للمشتري قيمة مشترياته، إذ أن الخصم التجاري يطرح من قيمة البضاعة المباعة ويمثل الصافي ثمن البيع بالنسبة للبائع و ثمن الشراء بالنسبة للمشتري وعليه فإن عملية البيع من قبل البائع ، وعملية الشراء من قبل المشتري ، تسجل بالقيمة الصافية للفاتورة وليس بالقيمة الإجمالية لها. وهذه القيمة الصافية هي التي سيتم إثباتها بالقيود المحاسبي في دفاتر المشتري ودفاتر البائع أي أن الخصم التجاري لا يظهر في السجلات المحاسبية لا بدفاتر المشتري ولا بدفاتر البائع إذ لا يعد ربحاً للمشتري ولا يعد خسارة على البائع. وبذلك تكون القيمة المثبتة في السجلات المحاسبية هي نتيجة المعادلة الآتية:

**صافي القيمة (التي ستسجل بالقيود) = كلفة الشراء (السعر المعلن في القائمة) - الخصم التجاري**

ويمكن أن يأخذ الخصم التجاري عدة أشكال أهمها:

- 1- نسبة مئوية من إجمالي قيمة قائمة البيع (الفاتورة) ، حيث يقوم البائع باحتساب قيمة الخصم ، وحسمها من إجمالي قيمة فاتورة البيع للوصول للقيمة الصافية.
  - 2- وحدات مجانية تسلم للعميل، مع الإبقاء على القيمة الإجمالية للفاتورة.
- وعادة يعتمد البائع الطريقة ذات المردود الأعلى بالنسبة له ، وتعد الطريقة الأولى المتمثلة بنسبة مئوية هي الأكثر رواجاً من حيث جذب المشتري، وفي الغالب يقوم البائع بمنح خصم تجاري إضافي لتجار الجملة فضلاً عن الخصم التجاري المعلن للمفرد ويحتسب الخصم التجاري في هذه الحالة على مرحلتين إذ يتم حساب الخصم المعلن للمفرد واحتساب صافي القيمة ومن ثم يتم حساب الخصم الخاص بتجار الجملة على الصافي ليتم بعد ذلك احتساب

صافي القيمة لتاجر الجملة بمعنى أنه لا يتم دمج الخصمين واحتسابهم معاً وإنما يتم احتساب الخصم بصورة متتالية.

### المعالجة المحاسبية للخصم التجاري

إن الخصم التجاري وكما ذكر سابقاً لا يظهر ضمن القيد المحاسبي في دفاتر البائع أو المشتري لذا فإن القيد المحاسبي الخاص بشراء وبيع البضاعة في حالة وجود الخصم التجاري فإنه يثبت بالصافي بعد استبعاد الخصم من القيمة الإجمالية للبضاعة في قائمة البيع.

### مثال 1:

فيما يلي بعض العمليات المالية التي جرت في محلات أحمد التجارية خلال عام 2010:

- 1- في 3/2 تم بيع بضاعة بمبلغ 60000 دينار نقداً لتاجر الجملة خالد علماً أن المحلات تمنح خصم تجاري 10% لكل الزبائن ، وتمنح خصم 5% لتجار الجملة فضلاً عن الخصم الأول.
  - 2- في 3/4 تم بيع بضاعة بمبلغ 80000 دينار على الحساب إلى منشأة كريم التجارية.
- المطلوب: إثبات القيود المحاسبية لمحلات أحمد التجارية ، وللتاجر خالد ، ولمنشأة كريم.

الحل:

تاجر الجملة خالد	محلات أحمد التجارية
	$60000 \times 10\% = 6000$ دينار الخصم التجاري $60000 - 6000 = 54000$ دينار قيمة البضاعة. $54000 \times 5\% = 2700$ دينار الخصم التجاري إضافي $54000 - 2700 = 51300$ دينار القيمة الصافية.
51300 من ح/ المشتريات 51300 إلى ح/الصندوق شراء بضاعة نقداً بخصم تجاري 10% و5%	1- 51300 من ح/ الصندوق 51300 إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة نقداً بخصم تجاري 10% و5%
منشأة كريم التجارية	$80000 \times 10\% = 8000$ دينار الخصم التجاري $80000 - 8000 = 72000$ دينار صافي القيمة.
72000 من ح/ المشتريات 72000 إلى ح/الدائنون (أحمد) شراء بضاعة على الحساب بخصم تجاري 10%	2- 72000 من ح/ المدينون (كريم) 72000 إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب بخصم تجاري 10%

### \* الخصم النقدي

يقصد بالخصم النقدي (ويطلق عليه أيضاً خصم تعجيل الدفع) قيمة الخفض الذي يمنحه البائع لعميله، لتشجيعه على سرعة سداد الدين المطلوب منه، وذلك في حالات البيع على الحساب، حيث قد ينفق البائع مع العميل على تخفيض قيمة الدين المطلوب منه، إذا قام بالتسديد خلال فترة محددة، بهدف ضمان سرعة استرداد البائع لديونه من العملاء.

لقد توسعت عمليات البيع الآجلة بصورة كبيرة بين التجار، فالمنتج يبيع إلى تاجر الجملة على الحساب وهذا بدوره يبيع البضاعة إلى تاجر المفرد بالآجل أيضاً وتاجر المفرد قد يبيع إلى عملائه على الحساب.

عندما يبيع التاجر إلى عميل بضاعة بالآجل فهو يحدد له مدة معينة يجب سداد قيمة

البضاعة في نهايتها ويكون سعر بيع البضاعة على الحساب أعلى من سعرها النقدي وذلك:

- 1- لأن البائع قد يتعرض لخسائر نتيجة توقف بعض المدينين عن دفع المبالغ التي بذمتهم.
- 2- لأن البائع سيستلم قيمة البضاعة في نهاية المدة المتفق عليها وبذلك يحرم من استثمار المبلغ خلال تلك المدة.

وعليه فقد يمنح البائع للمشتري خصماً معيناً من قيمة البضاعة حتى يشجعه على السداد قبل المدة المتفق عليها وهذا يسمى الخصم النقدي وأسبابه:

أ- يؤدي إلى الإسراع في تحصيل الديون مما يزيد من دوران رأس المال العامل.

**ملاحظة:** رأس المال ينقسم لأغراض التحليل المالي إلى:

- رأس المال العامل = الموجودات المتداولة – المطلوبات المتداولة
- رأس المال الثابت = الموجودات الثابتة – المطلوبات طويلة الأمد
- ب- تقليل الخطر الناتج عن عدم تسديد بعض المدينين للمبالغ التي عليهم.
- ج- المنافسة بين البائعين قد تكون سبباً لمنح الخصم النقدي فإذا منح أحدهم خصماً نقدياً فالمنافسة ترغم البائعين الآخرين على منح عملائهم أيضاً.
- د- يكون البائع معلوماً عن الحالة المالية للمشتري لأن عدم انتفاع المشتري من الخصم النقدي يدل على أن حالة المشتري المالية غير مرضية وعليه فأن البائع يجب أن يكون حذراً عند البيع بالأجل لمثل هذا العميل وسبب ذلك أن نسبة الخصم النقدي تعد عالية جداً بالنسبة إلى سعر الفائدة السنوي في السوق ويكون من مصلحة المشتري الانتفاع بها حيث أن عدم انتفاع هو دليل على ضعفه المالي وعدم استطاعته الاقتراض بسعر معتدل.

ويتضح بذلك أن الخصم النقدي يختلف عن الخصم التجاري، في أن الخصم التجاري هو خصم من سعر السلعة الوارد في الفاتورة، سواء كانت عملية البيع نقدية أو آجلة، أما الخصم النقدي فهو خصم من قيمة الدين المطلوب من العميل في حالة البيع على الحساب، ويعد هذا الخصم معلق على شرط، هو تسديد العميل دينه خلال فترة محددة.

#### المعالجة المحاسبية للخصم النقدي

يعد الخصم النقدي من وجهة نظر البائع تخفيضاً لقيمة دين العميل سببه عدم قبض دينه من العميل كاملاً، ويعالج هذا الخصم بدفاتر البائع في حساب الخصم المسموح به وهو عبارة عن قيمة التخفيض الذي يمنحه المشروع لعميله إذا قام هذا الأخير بتسديد قيمة مشترياته الآجلة خلال فترة محددة يتم احتسابها من اليوم التالي لعملية البيع، أما إذا لم تتم عملية التسديد خلال تلك الفترة، فلا يحصل العميل على قيمة الخصم ويسدد قيمة دينه كاملاً. كما تعد قيمة هذا الخصم من وجهة نظر المشتري تخفيضاً لقيمة دينه على العميل سببه عدم قيامه بدفع دينه للمورد كاملاً ويعالج هذا الخصم في سجلات المشتري في حساب الخصم المكتسب وهو عبارة عن قيمة التخفيض الذي يحصل عليه المشروع إذا قام بتسديد قيمة مشترياته الآجلة للمورد خلال فترة محددة يتم احتسابها من اليوم التالي لعملية الشراء أما إذا لم تتم عملية التسديد خلال تلك الفترة فلا يحصل المشروع على قيمة الخصم ويسدد قيمة دينه كاملاً.

لذا يلاحظ أن هذا الخصم يكون على شكلين حسب وجهة نظر البائع والمشتري وحسب ظهوره في سجلات كل منهما في حالة وجوده وكما يلي:

- 1- خصم مسموح به : من وجهة نظر البائع ، ويكون كخسارة عليه، ويظهر في الجانب المدين من قيد الاستلام كتخفيض من الدين الذي له (ويكون ذو طبيعة مدينة).
  - 2- خصم مكتسب: من وجهة نظر المشتري ، ويكون كربح له ، ويظهر في الجانب الدائن من قيد التسديد كتخفيض من الدين الذي عليه (ويكون ذو طبيعة دائنة).
- ويتم قفل كلا النوعين ضمن حساب المتاجرة، علماً أن هذا الخصم مشروط بالاحتمال

الآتي:

1- إذا تم السداد في المدة المحددة المتفق عليها للخصم، يحتسب الخصم ويظهر في دفاتر المشتري والبائع.

2- إذا لم يتم السداد في الموعد المحدد للخصم ، فلا يحتسب الخصم.

أما طرق معالجة هذا الخصم محاسبياً فهناك طريقتين هما:

**الطريقة الأولى: طريقة السعر الأجمالي (الآجل):** وبموجب هذه الطريقة تسجل البضاعة المشتراة أو المباعة بمبلغها خلال فترة الخصم عندئذ يسجل الخصم النقدي باعتباره ربحاً للمشتري وخسارة للبائع وهي الطريقة الأكثر شيوعاً (الطريقة المعتمدة في هذا المنهج).

**الطريقة الثانية: طريقة السعر الصافي (النقدي):** بموجبها تسجل أو تقيد البضاعة المشتراة أو المباعة بمبلغها الصافي (أي بعد طرح الخصم النقدي) وعليه فأن تم السداد خلال فترة الخصم

فسوف لا يظهر حساب للخصم، أما إذا تم السداد بعد هذه الفترة فإن الخصم سيمثل الفرق بين المبلغ المدفوع والمبلغ المسجل ويعد ربحاً للبائع الذي أستلم مبلغاً أعلى مما هو مسجل في دفاتره، وخسارة للمشتري الذي دفع مبلغاً أكبر مما هو مدين به. وهذه الطريقة غير معتمدة لدى أكثر المحاسبين لذا لن يتم اعتمادها في هذا المنهج.

**ملاحظة:** فيما يخص كيفية وضع شروط الخصم النقدي بين البائع والمشتري فيتم على سبيل المثال كما يلي: ( 10/4 ، ن/50 )

حيث أن : ن تعني المدة والتي هي في المثال 50 يوم وليس لها خصم ، 4 تعني 4% ، و 10 تعني 10 أيام وهكذا.

تقرئ هذه الرموز على أن هنالك خصم نقدي قدره 4% إذا سدد المشتري كل أو جزء مما بذمته عن البضاعة المشتراة خلال 10 أيام، ولا يمنح هذا الخصم إذا سدد بعد الأيام العشرة ولغاية انتهاء مدة 50 يوم.

## مثال 2:

فيما يلي بعض العمليات المالية التي جرت في محلات حميد التجارية خلال عام

2010:

1- في 4/5 تم بيع بضاعة بمبلغ 100000 دينار على الحساب بخصم تجاري 10% وبشروط دفع (10/5 ، 15/2 ، ن/30) إلى محلات سليم التجارية.

2- في 4/7 سدد سليم مبلغ 40000 دينار نقداً.

3- في 4/18 دفع سليم مبلغ 20580 دينار نقداً.

4- في 5/4 سدد سليم المبلغ المتبقي عليه نقداً.

## المطلوب:

أولاً: إثبات القيود المحاسبية في كل من محلات حميد ومحلات سليم.

ثانياً: لغرض بناء فكرة عن قوة المركز المالي للعميل سليم من حيث الأفضلية للعميل سليم بأن يسدد المبلغ كاملاً خلال الأيام العشرة الأولى والاستفادة من الخصم من خلال الاقتراض بفائدة سنوية 12% من المصرف أم يتم سداد كامل الدين في نهاية الفترة ولا يستفاد من الخصم ولا يتحمل عبء الاقتراض من المصرف.

## الحل: أولاً:

محلات سليم التجارية	محلات حميد التجارية
	100000 × 10% = 10000 دينار الخصم التجاري 100000-10000 = 90000 دينار قيمة البضاعة.
90000 من ح/ المشتريات 90000 إلى ح/ الدائنون (حميد) شراء بضاعة على الحساب بخصم تجاري 10%	1- 90000 من ح/ المدينون (سليم) 90000 إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب بخصم تجاري 10%
	2- 4/7 أي بعد يومين من عملية البيع: 40000 × 5% = 2000 دينار الخصم المسموح به 40000 - 2000 = 38000 دينار المدفوع نقداً.
40000 من ح/ الدائنون (حميد) 2000 إلى ح/ خصم مكتسب 38000 إلى ح/ الصندوق سداد جزء مما على المحلات لحميد خلال فترة الخصم	38000 من ح/ الصندوق 2000 من ح/ الخصم المسموح به 40000 إلى ح/ المدينون (سليم) سدد سليم جزء مما عليه خلال فترة الخصم

<p>21000 من ح/ الدائنون (حميد) 420 إلى ح/ خصم مكتسب 20580 إلى ح/ الصندوق سداد جزء مما على المحلات لحميد خلال فترة الخصم</p>	<p>3- 4/18 أي بعد 12 يوم من تاريخ البيع. س- س <math>\times 2\% = 20580</math> دينار المبلغ المدفوع. س <math>= 20580 \div 98\% = 21000</math> دينار المسدد.</p> <p>20580 من ح/ الصندوق 420 من ح/ الخصم المسموح به 21000 إلى ح/ المدينون (سليم) سدد سليم جزء مما عليه خلال فترة الخصم</p>
<p>29000 من ح/ الدائنون (حميد) 29000 إلى ح/ الصندوق سداد المتبقي إلى حميد نقداً</p>	<p>4- 5/4 بعد 29 يوم لا يستحق خصم 90000 - 40000 - 21000 = 29000 دينار 29000 من ح/ الصندوق 29000 إلى ح/ المدينون (سليم) سدد سليم المتبقي نقداً</p>

**ملاحظة 1:** يلاحظ أنه يجوز أن يكون أكثر من نوع للخصم كما هو ظاهر في الحل فيمكن أن يكون هناك خصم تجاري ونقدي لنفس العملية أو أي نوع آخر كما سيرد لاحقاً.

**ملاحظة 2:** منح سليم في العملية (2) خصم نقدي بمقدار 5% وذلك كونه سدد خلال الأيام العشرة الأولى التي تبدأ من 4/6 وإلى 4/15 كما هو واضح في شرط السداد ، أما في العملية الثانية فنلاحظ أنه منح 2% فقط كونه سدد خلال الأيام 5 التي تلي الأيام العشرة السابقة التي تبدأ من 4/16 وإلى 4/20 أما في حالة السداد في 4/21 وما بعدها فلا يستحق عليها خصم.

**ملاحظة 3:** يجب التفرقة ما بين مصطلح سداد ومصطلح دفع في الأسئلة إذ يقصد بمصطلح (سداد) مقدار المبلغ المسدد من المدين للبائع بالإجمالي وبضمنه الخصم إن وجد وبذلك يمثل حساب المدينون أو الدائنون في القيد ويكون عادة أكبر من المبلغ المدفوع فعلاً في حالة وجود خصم ، بعبارة أخرى هو ما تم سداد من الدين الذي على المدين للبائع. أما المقصود بمصطلح (الدفع) أو المدفوع فهو يمثل المبلغ الذي تم دفعه فعلاً ويمثله حساب الصندوق في القيد بالنسبة للبائع أو المشتري ، فهو يمثل صافي المبلغ بعد استبعاد الخصم إن وجد، بمعنى:

المبلغ المسدد = المبلغ المدفوع + الخصم النقدي

**ثانياً:** بناءً على شرط السداد فإن المشتري سوف يدفع ما يلي:

$$90000 \times 5\% = 4500 \text{ دينار.}$$

$$85500 = 4500 - 90000 \text{ دينار صافي المبلغ المدفوع والذي سيقوم سليم باقتراضه.}$$

$85500 \times 12\% \times 360/20 = 570$  الفائدة التي سيتحملها سليم نتيجة الاقتراض. بينما سيستفاد من خصم قدره 4500 دينار.

وبذلك سيستفيد من خصم مقداره 5% لمدة 20 يوم (آخر مدة للسداد كما هو في الشرط) وهذه النسبة تعادل 90% سنوياً وتم التوصل إلى هذه النسبة من خلال الآتي:

$$5\% \times 360 = 20 \text{ يوم فإن نسبة الفائدة لـ } 360 \text{ يوم (السنة التجارية) هو } 5\%.$$

وهذه النسبة أي 90% سنوياً هي بالتأكيد أكبر من 12% الفائدة السنوية التي يفرضها المصرف على عملائه لذا كان من الأفضل لسليم أن يقترض المبلغ من المصرف ويسدد ما عليه خلال فترة الخصم وبذلك نستنتج أن المركز المالي لسليم ضعيف نسبياً لعدم تمكنه من تحصيل القرض للاستفادة من الخصم.

### \* فائدة تعجيل الدفع

يلجأ بعض التجار إلى حث عملائهم على الدفع العاجل بوسائل معنوية ومادية إضافة إلى الخصم النقدي، ومن هذه الوسائل منحهم فائدة تعجيل الدفع كخصم وهي عبارة عن فائدة بنسبة مئوية متفق عليها تمنح للمشتري على صافي المبلغ بعد تمتعه بالخصم النقدي عن الفترة من تاريخ التسديد إلى نهاية فترة الدين. وبذلك يتمتع المدين بخصم نقدي وفائدة مكتسبة نتيجة

الدفع العاجل ويحتسب صافي المبلغ بعد طرح الخصم النقدي ويقفل هذا النوع من الخصم ضمن حساب الأرباح والخسائر.

**مثال 3:** فيما يلي بعض العمليات المالية التي جرت في محلات حسن التجارية خلال عام 2009:

- 1- في 2/6 تم بيع بضاعة بمبلغ 40000 دينار على الحساب إلى محلات حامد التجارية بشروط دفع (10/4 ، 15/2 ، ن/60) وبخصم فائدة تعجيل الدفع 6%.
  - 2- في 2/16 سدد حامد مبلغ 15000 دينار نقداً.
  - 3- في 4/6 سدد حامد المبلغ المتبقي عليه نقداً.
- المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في كل من محلات حسن ومحلات حامد.

محلات حامد التجارية	محلات حسن التجارية
	1- في 2/6
40000 من ح/ المشتريات 40000 إلى ح/ الدائنون (حسن) شراء بضاعة على الحساب بشروط دفع	40000 من ح/ المدينون (حامد) 40000 إلى ح/ المبيعات بيع بضاعة على الحساب بشروط دفع
	2- 2/16 أي بعد 10 أيام من عملية البيع: $15000 \times 4\% = 600$ دينار الخصم المسموح به $15000 - 600 = 14400$ دينار الصافي قبل الفائدة. ف = م × ع × ن $14400 \times 6\% \times 360 = 3168$ دينار الفائدة. $14400 - 3168 = 11232$ دينار المبلغ المدفوع.
15000 من ح/ الدائنون (حسن) 600 إلى ح/ خصم مكتسب 120 إلى ح/ فائدة مكتسبة 14280 إلى ح/ الصندوق سداد جزء مما على حسن خلال فترة الخصم	14280 من ح/ الصندوق 600 من ح/ الخصم المسموح به 120 من ح/ فائدة ممنوحة 15000 إلى ح/ المدينون (حامد) سدد حامد جزء مما عليه خلال فترة الخصم
	3- 4/6
25000 من ح/ الدائنون (حسن) 25000 إلى ح/ الصندوق سداد المتبقي إلى حسن نقداً	25000 من ح/ الصندوق 25000 إلى ح/ المدينون (حامد) سدد حامد المتبقي نقداً

### \* خصم الكمية

وهو الخصم الذي يمنحه البائع للمشتري على كمية المشتريات خلال فترة معينة بغض النظر عن ما إذا كانت المشتريات نقدية أو بالأجل وعادة يمنح هذا الخصم بنسبة تصاعديّة تزيد كلما زادت كمية المشتريات فقد يمنح التاجر لعملائه خصم 2% على قيمة المشتريات التي تزيد عن مبلغ 20000 دينار أو وحدة مثلاً و3% عن قيمة المشتريات التي تزيد عن 40000 دينار أو وحدة وهكذا ، وذلك بقصد تشجيع العملاء على زيادة مشترياتهم.

إذ يشجع بعض التجار عملائهم على شراء أكبر كمية ممكنة من البضاعة وذلك بمنحهم خصماً بنسبة معينة إذا زاد مجموع مشترياتهم في آن واحد أو خلال فترة معينة (شهر ، نصف سنة ، سنة) عن كمية أو مبلغ معين. والسبب الأساس في منح هذا الخصم هو خوف البائع من كساد بضاعته أو تقادمها أو تلفها ، وعليه يختلف هذا الخصم عن غيره من أنواع الخصم من حيث:

- لا علاقة لخصم الكمية بالسعر كما هو الحال بالنسبة للخصم التجاري.
- لا علاقة لخصم الكمية بتعجيل الدفع كما هو الحال في الخصم النقدي وخصم فائدة تعجيل الدفع فالعملية قد تكون آجلة وقد تكون عاجلة.

## المعالجة المحاسبية لخصم الكمية

يعد خصم الكمية ربحاً للمشتري يظهر في السجلات في الجانب الدائن من القيد باسم خصم الكمية المكتسب ويكون هذا الحساب ذو طبيعة دائنة كما هو الحال في الخصم النقدي ويعد خسارة للبائع يظهر في السجلات في الجانب المدين من القيد تحت اسم خصم الكمية المسموح به ويكون هذا الحساب ذو طبيعة مدينة. وبذلك يكون خصم الكمية بنوعين حسب وجهة نظر المشتري والبائع وكما يلي:

1- خصم كمية مسموح به : من وجهة نظر البائع ، ويكون كخسارة عليه، ويظهر في الجانب المدين من القيد (ذو طبيعة مدينة).

2- خصم كمية مكتسب : من وجهة نظر المشتري ، ويكون كربح له ، ويظهر في الجانب الدائن من القيد (ذو طبيعة دائنة).

ويسدد خصم الكمية بعدد طرق منها:

1- دفع قيمة الخصم المستحق للعميل فيما بعد نقداً أو بصك.

2- إرسال بضاعة للعميل بقيمة الخصم المستحق.

3- حسم قيمة الخصم المستحق للعميل من أي صفقة لاحقة.

4- حسم الخصم أول بأول من قيد البيع مباشرة.

5- عند استحقاقه (وهو ما سيتم تناوله في أغلب الحالات التالية إلا إذا تم افتراض غير ذلك)

أما أساليب منح خصم الكمية فهناك عدة أساليب لمنح الخصم منها:

أ- خصم الكمية يمنح كنسبة مئوية من كمية البضاعة وعلى أساس صفقة البضاعة لمرة واحدة وإذا بلغت حداً معيناً ، نقداً أو بالأجل. مثال ذلك إذا تم بيع 10000 وحدة بسعر 4 دينار للوحدة من بضاعة ما فإنه قد يمنح البائع خصم كمية بمقدار 5% عن البضاعة لوصولها هذا الحد وهذا الخصم يكون على أجمالي البضاعة وكما يلي:

خصم الكمية = أجمالي المشتريات × نسبة الخصم

خصم الكمية =  $10000 \times 4 \times 5\% = 2000$  دينار.

ب- خصم الكمية يمنح كنسبة مئوية من كمية البضاعة المباعة ضمن صفقة معينة خلال فترة زمنية معينة وبما يزيد عن حد معين وهذه الزيادة قد تكون نسبة ثابتة أو متزايدة. مثال ذلك إذا تم بيع 10000 وحدة بسعر 4 دينار للوحدة من بضاعة ما فإنه قد يمنح البائع خصم كمية بنسبة 5% على الكمية التي تزيد عن 4000 وحدة خلال الشهر المشمول بالخصم.

خصم الكمية = أجمالي المشتريات - قيمة الكمية المحددة × نسبة الخصم

خصم الكمية =  $(10000 - 4000) \times 4 \times 5\% = 1200$  دينار.

أو أن يكون الخصم بنسبة متزايدة مثال ذلك أنه ما يزيد على 4000 وحدة الأولى 5% وما يزيد عن 4000 التالية 8% وهكذا... الخ. في هذه الحالة يتم وضع جدول لتوضيح الخصم وكما يلي:

عدد الوحدات	سعر الوحدة	قيمة الوحدات	نسبة الخصم	مقدار الخصم
4000	4	16000	-	-
4000	4	16000	5%	800
2000	4	8000	8%	640
10000		40000		1440

أما كيفية المعالجة المحاسبية لخصم الكمية فتكون كما يلي:

1- يعالج كما الخصم التجاري: وهنا لا يظهر خصم الكمية في سجلات المشتري أو البائع إذ تسجل قيمة البضاعة بالصافي بعد استبعاد الخصم وتكون هذه الحالة في حالة بيع التاجر بضاعة لشخص معين ولمرة واحدة فقط (لن يكون هناك استمرار في التعامل التجاري مستقبلاً بحيث يتم احتساب تراكم البضاعة المشتراة خلال مدة معينة) عند ذلك يثبت قيد البيع والشراء دون

ظهور الخصم فيه وإنما يتم إثبات صافي قيمة البضاعة بعد استبعاده وبهذا لا يعد الخصم ربحاً للمشتري أو خسارة للبائع كما هو الحال في الخصم التجاري.

#### مثال 4:

في 2010/4/1 تم في محلات حسن التجارية بيع بضاعة لسالم بمبلغ 80000 دينار نقداً وبخصم كمية 4% (على الزيادة) إذا زادة عملية الشراء عن 60000 دينار.  
**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في محلات حسن إذا حسم الخصم عند البيع مباشرةً.  
 خصم الكمية =  $(60000 - 80000) \times 4\% = 800$  دينار.  
 $80000 - 800 = 79200$  دينار صافي قيمة البضاعة.  
 79200 من ح/ الصندوق  
 79200 إلى ح/ المبيعات  
 بيع بضاعة نقداً بخصم كمية

2- يعالج كما الخصم النقدي: وهنا يظهر خصم الكمية في سجلات كل من البائع أو المشتري فيالرجوع إلى المثال (4) السابق إذا طلب في السؤال فقط إثبات القيد في محلات حسن ولم يذكر الكيفية عند ذلك يثبت القيد كما يلي:

79200 من ح/ الصندوق  
 800 من ح/ خصم الكمية المسموح به  
 80000 إلى ح/ المبيعات  
 بيع بضاعة نقداً بخصم كمية

هناك اختلاف في وجهات النظر بين المحاسبين حول اعتبار خصم الكمية ربحاً للمشتري وخسارة للبائع وبذلك يقلل في حساب الأرباح والخسائر في نهاية السنة أو أن يتم اعتباره تنزيراً من قيمة المشتريات والمبيعات فيتم قفلها بالنسبة للبائع في حساب المبيعات وبالنسبة للمشتري في حساب المشتريات أو على الأقل يتم قفلها في حساب المتاجرة وليس حساب الأرباح والخسائر ، ولكن أغلبية المحاسبين يميلون إلى قفله في حساب الأرباح والخسائر في نهاية العام.

**ملاحظة 1:** ليس هناك تعارض من حيث احتساب خصم الكمية مع الأنواع الأخرى للخصم لنفس الصفة.

**ملاحظة 2:** في كل الحالات التي يتم تناول خصم الكمية سيتم معالجته محاسبياً كما يعالج الخصم النقدي إلا إذا طلب في السؤال معاملته كخصم تجاري أو حسمه عند البيع مباشرةً.

**ملاحظة 3:** يحتسب خصم الكمية أول بأول عند استحقاقه في قيد البيع والشراء سواء كانت عملية الشراء دفعة واحدة أو أن هناك اتفاق على خصم متصاعد معين عند تراكم البضاعة في مدة معينة إلا إذا طلب في السؤال منح خصم الكمية كبضاعة أو مبلغ في نهاية مدة محددة.

#### مثال 5:

في 2010/3/9 تم في محلات خالد التجارية بيع 600 وحدة لسعد بسعر 50 دينار للوحدة على الحساب وبخصم الكمية الموضح في الجدول الآتي:

100---	وحدة	بدون خصم
200--101	وحدة	خصم 1%
300--201	وحدة	خصم 2%
ما زاد عن 300	وحدة	خصم 4%

علماً أن المحلات تحتسب الخصم على أساس التراكم والذي يتم احتسابه بشكل دوري محدد بمدة شهر واحد يحتسب من بداية كل شهر إلى نهايته. وفي 2010/ 3/26 تم في محلات خالد بيع 200 وحدة لسعد على الحساب.

المطلوب: إثبات القيود المحاسبية في كل من محلات خالد ومحلات سعد.

الحل: في 3/9

عدد الوحدات	سعر الوحدة	قيمة الوحدات	نسبة الخصم	مقدار الخصم
100	50	5000	بدون خصم	--
100	50	5000	1%	50
100	50	5000	2%	100
300	50	15000	4%	600
600		30000		750

محلات خالد التجارية	محلات سعد التجارية
1- في 3/9	
29250 من د/ المدينون (سعد)	30000 من د/ المشتريات
750 من د/ خصم كمية مسموح به	750 إلى د/ خصم كمية مكتسب
30000 إلى د/ المبيعات	29250 إلى د/ الدائنون (خالد)
بيع بضاعة على الحساب بخصم كمية	شراء بضاعة على الحساب بخصم كمية

- وفي 3/26 وبما أن عملية البيع تمت خلال نفس الشهر فيتم احتساب خصم الكمية للوحدات المباعة بصورة تراكمية أي أنه سيتم احتساب خصم كمية على الوحدات المباعة بنسبة 4% كونها قد تجاوزت 300 وحدة ضمن عملية البيع في 3/9 وبذلك يكون الخصم:  
 خصم الكمية =  $200 \times 50 \times 4\% = 400$  دينار.

محلات خالد التجارية	محلات سعد التجارية
2- في 3/26	
9600 من د/ المدينون (سعد)	10000 من د/ المشتريات
400 من د/ خصم كمية مسموح به	400 إلى د/ خصم كمية مكتسب
10000 إلى د/ المبيعات	9600 إلى د/ الدائنون (خالد)
بيع بضاعة على الحساب بخصم كمية	شراء بضاعة على الحساب بخصم كمية

ملاحظة 1: على فرض في المثال 5 السابق أن 200 الوحدة التي تم بيعها إلى محلات كانت في 4/2 بدلاً من 3/26 عند ذلك لا يتم حساب نسبة خصم 4% وإنما يتم احتساب التراكم للكمية من بداية الشهر الجديد وهو الشهر الرابع وبذلك يكون الخصم كما يلي:  
 - في 4/2

عدد الوحدات	سعر الوحدة	قيمة الوحدات	نسبة الخصم	مقدار الخصم
100	50	5000	بدون خصم	--
100	50	5000	1%	50
200		10000		50

محلات خالد التجارية	محلات سعد التجارية
2- في 4/2	
9950 من د/ المدينون (سعد)	10000 من د/ المشتريات
50 من د/ خصم كمية مسموح به	50 إلى د/ خصم كمية مكتسب
10000 إلى د/ المبيعات	9950 إلى د/ الدائنون (خالد)
بيع بضاعة على الحساب بخصم كمية	شراء بضاعة على الحساب بخصم كمية

تمرين 1: على فرض في المثال 5 السابق تم معاملة خصم الكمية كما الخصم التجاري المطلوب إثبات القيود المحاسبية في سجلات كل من محلات خالد وسعد.

تمرين 2: على فرض في المثال 5 السابق أن خصم الكمية يحتسب بصورة أجمالية على البضاعة المباعة بنسبة 2% المطلوب إثبات القيود المحاسبية في سجلات كل من محلات خالد وسعد.

**تمرين 3:** على فرض في مثال 5 السابق أن الاتفاق بين خالد وسعد على أن خصم الكمية يسدد نقداً في نهاية كل شهر المطلوب إثبات القيود المحاسبية في سجلات كل من محلات خالد وسعد.

### أسئلة الفصل الخامس

**س1/** عرق ما يلي: الخصم ، الخصم التجاري ، الخصم المسموح به ، الخصم المكتسب ، خصم الكمية ، فائدة تعجيل الدفع.

**س2/** قارن بين :

1- خصم تعجيل الدفع وفائدة تعجيل الدفع.

2- خصم الكمية والخصم التجاري.

3- الخصم النقدي وخصم الكمية.

**س3/** أجب بـ صح أو خطأ على كل مما يأتي مع تصحيح الخطأ إن وجد:

1- يحتسب الخصم التجاري على عمليات البيع النقدي فقط وتثبت القيمة بالصافي في السجلات المحاسبية.

2- يعد الخصم النقدي ربح للبائع وخسارة للمشتري.

3- يحتسب خصم الكمية كنسبة على قائمة البيع.

4- يحتسب خصم الكمية على عمليات البيع بالأجل فقط.

5- عند منح فائدة تعجيل الدفع فإنه لا يمكن احتساب خصم تعجيل الدفع.

**س4/** وضح أسباب منح الخصم النقدي.

**س5/** فيما يلي بعض العمليات التي تمت في محلات حسن التجارية:

1- في 2009/5/3 تم بيع بضاعة إلى محلات كريم بمبلغ 50000 دينار على الحساب بخصم تجاري 10% وبشروط دفع (10/2، ن/30) وبخصم كمية 1% على إجمالي المبيعات وتم الاتفاق على منح فائدة تعجيل الخصم بمقدار 6%.

2- في 5/8 سدد كريم ما بذمته نقداً إلى محلات حسن نقداً.

3- في 5/9 تم شراء بضاعة بمبلغ 80000 دينار على الحساب من محلات حامد التجارية عن 400 وحدة وبخصم تجاري 5% وبخصم كمية المبيّن:

100---	وحدة	بدون خصم
200--101	وحدة	خصم 2%
300--201	وحدة	خصم 3%
ما زاد عن 300	وحدة	خصم 4%

ويتم احتساب الخصم بصورة تراكمية لكمية البضاعة المباعة خلال الشهر الواحد.

4- في 5/12 تم شراء بضاعة 300 وحدة على الحساب من محلات حامد التجارية بخصم تجاري 5%.

5- في 5/20 دفعت محلات حسن 10000 دينار نقداً إلى محلات حامد.

6- في 5/29 سددت محلات حسن ما بذمته نقداً إلى محلات حامد.

**المطلوب:** إثبات القيود المحاسبية في كل المحلات ذات العلاقة في العمليات المالية السابقة.

**س6/** أختَر الإجابة أو الإجابات الصحيحة:

1- يعد الخصم التجاري بالنسبة للبائع:

أ- ربحاً

ب- خسارة

ج- لا ربح ولا خسارة

د- كل ما ذكر خطأ

2- يعد الخصم النقدي بالنسبة للبائع:

أ- ربحاً

ب- خسارة

- ج- لا ربح ولا خسارة  
د- كل ما ذكر خطأ
- 3- يعد الخصم النقدي بالنسبة للمشتري:  
أ- ربحاً  
ب- خسارة  
ج- لا ربح ولا خسارة  
د- كل ما ذكر خطأ
- 4- يمكن منح فائدة تعجيل الدفع حتى في حالة:  
أ- وجود خصم كمية  
ب- وجود خصم تجاري  
ج- وجود خصم نقدي  
د- كل ما ذكر صحيح
- 5- يمكن أن يكون خصم الكمية:  
أ- نقد  
ب- بضاعة  
ج- نقد وبضاعة  
د- كل ما سبق صحيح
- س17 فيما يلي إحدى صفحات سجل الأستاذ الخاص بشركة النجاح التجارية والتي تظهر حساب الدائنون (شركة أحمد) في شهر حزيران للعام 2009:  
ح/ الدائنون (شركة أحمد)

2000	مسموحات المشتريات 6/4	2000	رصيد 5/31
10000	الصندوق 6/6	20000	المشتريات 6/2
?	خصم مكتسب 6/6	?	المشتريات 6/11
22500	الرصيد 6/30		
35000		35000	

المطلوب: إثبات قيود اليومية المكونة للحساب أعلاه في سجلات شركة النجاح لشهر حزيران.

س18

قامت محلات صالح التجارية في 2011/4/1 بشراء بضاعة بمبلغ 60000 دينار على الحساب من محلات خالد وفق الفروض الآتية:

تاريخ الدفع	فائدة تعجيل	خصم كمية	خصم نقدي	خصم تجاري الجملة	خصم تجاري المفرد	رقم الوثيقة
4/2	--	--	(10/1، ن/30)	--	5%	1
4/30	6%	1%	(10/3، ن/30)	--	10%	2
4/12	--	5%	(10/10، ن/30)	--	20%	3
4/3	--	5%	(10/2، ن/30)	10%	25%	4
4/5	--	5%	(ن/30)	--	10%	5
4/30	--	5%	(ن/30)	10%	30%	6
4/15	--	--	(ن/30)	--	--	7
4/15	6%		(5/1، ن/30)	--	--	8
4/16	--	5%	(15/5، ن/30)	5%	10%	9
4/10	6%	4%	(15/5، ن/30)	10%	10%	10

المطلوب: ما يلي:

- 1- تحديد المبلغ المدفوع وقيمة البضاعة حسب كل فرض.
- 2- تحديد قيمة الخصم.
- 3- إثبات قيد السداد في محلات صالح وقيد التحصيل في محلات خالد.