الخصم

Discount Concept and Types مفهوم الخصم وانواعه

يقصد بالخصم التخفيض الذي يحدث على قيمة البضاعة مقابل عملية شرائها او مقابل سداد ثمنها في الاجل القريب مقابل الشراء بكميات كبيرة ويصنف الخصم وفق هذا المفهوم الى ثلاث انواع هي :

Trade Discount الخصم التجاري

Cash Discount الخص النقدي

Ouantity Discount خصم الكمية

اولا: الخصم التجاري

يسمى بالتجاري كون هذا التخفيض في قيمة البضاعة (الخصم) قد ارتبط بحدوث عملية الاتجار بمعنى ان عملية البيع والشراء قد تمت ولايعتبر هذا الخصم ميزه لمشتري دون اخر وانما يمنح لاي مشتري لذلك لايمكن اعتبار هذا الخصم ربحا للمشتري لانه لم يات تحت اي شرط وانما يمنح لكل مشتري وفي نفس الوقت لايعتبر خسارة للبائع ولهذا فان المعالجة المحاسبية في حالة الخصم التجاري يتطلب ان يتم تخفيض قيمة الخصم التجاري من مبلغ البضاعة المشتراة واثباتها كمشتريات بصافي قيمتها ويمنح الخصم التجاري 1- تشجيع عملية الاتجار في البضاعة خاصة في فترات كساد البضاعة وانتهاء موسم بيع البضاعة.

2- اشباع رغبة المساومة لدى المشتري باجراء خصم تجاري عند البيع .

مثال: اشترى مشروع بابل بضاعة بمبلغ 4500 مليون دينار من محلات النور بخصم تجاري 10% سدد المشروع نصف ثمنها نقدا والباقي على الحساب .م/ تسجيل القيود اللازمة في سجلات البائع والمشتري .

4500×10%= 450 دينار الخصم التجاري ، 4500 – 450 = 4050 دينار صافي قيمة البضاعة

سجل المشتري 4050 من ح /بضاعة سجل البائع من مذكورين

الى مذكورين 2025 ح / الصندوق 2025 ح/الصندوق 2025 ح / مشروع بابل 2025 ح/ محلات النور 4050 الى ح/المبيعات

شراء بضاعة نقدا وعلى الحساب بيع بضاعة نقدا وعلى الحساب

------------------------------------- ---------------------------------

Cash Discount ثانيا: الخصم النقدي

ويسمى بالخصم النقدي كون التخفيض في القيمة يرتبط بحدوث عملية السداد نقدا او بموجب شيكات ولهذا الخصم معالجة تختلف عم معالجة الخصم التجاري حيث ان الخصم النقدي لايمنح لاي مشتري وانما يمنحه البائع للمشتري اذا قام بسداد ثمن البضاعة خلال فترة زمنية معينة تحدد بالقائمة ويمنح البائع هذا الخصم تشجيعا لعملائه لسداد ماعليهم في اقرب وقت ممكن وذلك لتوفير سيولة نقدية للمشروع ، لذلك يسمى ايضا بخصم تعجيل الدفع او الخصم النقدي او خصم المبيعات ، وتختلف المعالجة المحاسبية للخصم النقدي في دفاتر البائع عن المعالجة المحاسبية في دفاتر المشتري حيث يسمى الخصم النقدي في دفاتر البائع بخصم المبيعات او بالخصم المسموح به ويكون حساب خصم المبيعات في القيد المحاسبي مدينا لانـــــــه يمثـــــل مصروف بالنسبة للبائع

مثال:: باعت شركة الاقصى بضاعة قيمتها 1800000 دينار لمحلات زيد بخصم نقدي 10% اذا تم السداد خلال سبعة ايام ، وبعد خمسة ايام سددت محلات زيد المستحق عليها نقدا . م / اثبات القيود لشركة الاقصى بما ان محلات زيد قامت بتسديد المستحق عليها لشركة الاقصى نقدا في المدة المعطاة له فانه سوف يحصل على الخصم النقدي ومقداره (1800000×10% = 180000 دينار خصم المبيعات ) وهذا الخصم تمنحه شركة الاقصى لمحلات زيد مقابل سدادها لقيمة البضاعة خلال الفترة المتفق عليها لمنح الخصم النقدي ويكون القيد المحاسبي في دفاتر شركة الاقصى هو ,

من مذكورين

1620000 ح / الصندوق

180000 ح / خصم المبيعات

1800000 الى ح / محلات زيد

ان رصيد حساب خصم المبيعات المدين سوف يتم طرحه مع حساب مردودات المبيعات ومسموحاتها من اجمالي المبيعات في قائمة كشف الدخل للتوصل الى صافي المبيعات .

اما في دفاتر المشتري فيسمى الخصم النقدي بخصم المشتريات او خصم مكتسب ويكون خصم المشتريات في القيد المحاسبي دائنا لانه يمثل ايرادا للمشتري

مثال: في 8/6 اشترت شركة الاقصى بضاعة بمبلغ 1000 مليون دينار من محلات خالد بخصم 10%اذا تم السداد خلال خمسة ايام . في 11/6 سددت شركة الاقصى المستحق عليها لمحلات خالد بموجب شيك . المطلوب / اثبات القيود المحاسبية في دفاتر شركة الاقصى .

8/6 1000 من ح / بضاعة

1000 الى ح/محلات خالد

وبما ان السداد قد تم ضمن فترة الخصم الممنوحه لمنشاة الاقصى فان خصم المشتريات يكون كالاتي

11 /6 1000 من ح / محلات خالد

الى مذكورين

900 ح / البنك

100 ح /خصم مسموح به (خصم المشتريات)

----------------------------------------------------------------------------------------------------ثالثا:: خصم الكمية .هو الخصم الذي يمنحه البائع للمشتري بقصد تشجيع المشتري على الشراء بكميات كبيرة في المرة الواحدة او خلال مدة معينه ويعتبر خصم الكمية بالنسبة للمشتري مكسبا فيسمى خصم كمية دائن او خصم كمية مكتسب وبالنسبة للبائع يسمى خصم كمية مدين او خصم مسموح به وقد يكون هذا الخصم بنسبة مؤية واحدة او بعدة نسب تزداد كلما زاد حجم الشراء وذلك لتشجيع الشراء بكميات كبيرة .

مثال: اشترت شركة الرنا بضاعة بمبلغ 65 مليون دينار من شركة صينية والتي تمنح عملائها خصم كمية 5% عن اخر كل شهر على المشتريات التي تزيد عن 50 مليون. م / اثبات ذلك في سجل البائع والمشتري

على اعتبار كانت مجموع المشتريات نهاية الشهر هي 65 – 50 = 15 مبلغ الزيادة ×15%=750 دينار

750 من ح /الشركة الصينية 750 من ح /خصم الكمية المدين

750 الى ح/ خصم الكمية 750 الى ح /شركة الرنا

مثال : تمنح محلات ايوب خصم للكمية على مبيعاتها لعملائها خلال العام وفق الشرائح الاتية :-

1% عن 1000 وحدة الاولى ، 3% عن 2000 وحدة 5% عن 2000 وحدة الثانية علما سعر الوحدة

2 دينار وقد بلغت مبيعاتها خلال العام لعملائها ، العميل فراس 2000 وحدة ، فارس 3500 وحدة ، خالد 6000 وحدة المطلوب /اثبات القيد اللازم

810 من ح / خصم الكمية المدين

الى مذكورين

80 ح / العميل فراس (1000 ×1%= 10 ، 1000 ×3%=30 +10 =40 ×2 =80 )

190 ح/ العميل فارس (1000×1%=10 ، 2000×3%=60 ،500×5%=25×2=190)

450 ح/العميل خالد(1000×1%=10+2000×3%=60+2000×5%=100+1000×10

= 100 ×2=450 ).