**( الخصوم )**

**يمكننا من خلال هذا الفصل التعرف على ...**

1. **ماهو الخصم .**
2. **انواع الخصوم .**
3. **المعالجات المحاسبية للخصوم في حالات الشراء**
4. **المعالجات المحاسبية للخصوم في حالات البيع**
5. **امثلة توضيحية على الخصوم**

**الخصوم**

تمنح الشركات الخصومات على مبيعاتها لتشجيع العملاء للاستمرار في التعامل معها ، الغاية من ذلك تحقيق المزيد من المبيعات، ولضمان اكثر قدر ممكن من الحصه التسويقية في ضل التنافس الشديد بين الاسواق المحلية والعالمية

**ماهو الخصم** : هو مقدار التخفيض الذي يطرأ على قيمة البضاعة المشتراة او المباعة ، بالاتفاق مع البائع والمشتري لإتمام الصفقة التجارية .

**انواع الخصوم :** تم تصنيف الخصم الى انواع حسب مفهومة واسباب منحة ، والمعالجات المحاسبية علية، الى ما يلي :

1. الخصم التجاري
2. الخصم النقدي
3. خصم الكمية

**اولا : الخصم التجاري :** هو ذلك التخفيض أو النقص في ثمن السلعة والذي يمنح لأي مشتري بدون أي شرط مسبق، ويمنح فور تنفيذ الصفقة التجارية .

**أسباب منح الخصم التجاري :**

1. جذب الزبائن في اسواق تنافسية .
2. للتخلص من السلع بطيئة البيع في السوق .
3. للتخلص من بعض السلع الموسمية القديمة .
4. مواجه الكساد الاقتصادي في السوق .

**المعالجة المحاسبية :**

مقدار الخصم يظهر في فاتورة البيع فقط ( بالصافي ) ، من الجانب المحاسبي فلا يسجل الخصم لا في دفاتر البائع ولا في دفاتر المشتري، لان هذا الخصم لا يؤثر على حساب الارباح والخسائر وتثبت البضاعة بالسعر الفعلي بعد الخصم .

**مثال:**

1. في 2022/2/2 باعت شـــــــركة الحياة بضـــــــاعة قدر ثمنها 10000 دينار نقدا إلى شـــــــركة السعادة , وقد منحت شركة الحياة خصـما بلا شـروط بنسـبة (5%) على مبيعاتها كونه من الزبائن الأساسيين .
2. في 2022/2/3 باعت شـــركة الحياة بضـاعة إلى شـــركة الإخلاص على الحســـاب قدر ثمنها 3000 دينار, وقد منحه خصم بنسبة (3%) على مبيعاته في لحظة إتمام الصفقة التجارية

المطلوب/ تحديد نوع الخصم وقيمته ثم تسجيل القيود المحاسبية اللازمة؟

**الحل / نوع الخصم: خصم تجاري**

1. **الخصم الاول :** 10000 X 5% = 500

صافي المبيعات للعملية الاولى = 10000 - 500 = 9500 دينار

1. **الخصم الثاني =** 3000 X 3% = 90

 صافي المبيعات للعملية الثانية = 3000 – 90 = 2910 دينار

**المعالجة المحاسبية // دفاتر شركة الحياة**

1. **2/2/2022**

9500 من ح/ الصندوق

9500 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة بخصم تجاري 5% الى شركة السعادة

1. **3/2/2022**

2910 من ح/ المدينون ( شركة الاخلاص)

2910 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة بخصم 3% الى شركة الاخلاص

**ثانيا / الخصم النقدي :** هو ذلك التخفيض أو النقص في ثمن السلعة والذي لا يمنح مشتري . بل للمشتري الذي يقوم بسداد ثمن البضاعة المشتراة على الحساب في فترة زمنية محددة ،وبالتالي فأن هذا من الخصوم مرهون بشرط ، وهو شرط تعجيل الدفع .

**أسباب منح الخصم التجاري** : من اجل تعجيل سداد ثمن البضاعة المباعة على الحساب من قبل العملاء .

**المعالجة المحاسبية :** مقدار الخصم يظهر في حسابات كل من البائع والمشتري ، فمقدار الخصم النقدي هو بمثابة مصروف فب دفاتر البائع ، وايراد في دفاتر المشتري ، ويسمى حساب الخصم النقدي في دفاتر البائع ( خصم المبيعات او خصم مسموح به ) اما في دفاتر المشتري فأن الخصم النقدي يسمى ( الخصم المكتسب ) .

مثال: في تاريخ 2021/6/1 باعت شــــركة (القدس) بضــــاعة قيمتها 2000 دينار لمحلات (زيد), وقد قدمت شركة القدس عرضا بمنح خصم بنسبة (5 %) في حال سدد المستحق نقدا في غضون 3 أيام علماً ان محلات زيد قد سددت المستحق عليها خلال 3 يوم . المطلوب/ تحديد نوع الخصم وقيمته ثم تسجيل القيود المحاسبية اللازمة؟

**الحل / نوع الخصم : خصم نقدي**

**حساب الخصم النقدي =** مبلغ المبيعات X نسبة الخصم

 = 2000 X 5% = 100 دينار

**القيود المحاسبية // في دفاتر شركة القدس**

**1- 1/6/2021**

2000 من ح/ المدينون ( محلات زيد)

2000 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة الى محلات زيد

2- من ح/ مذكورين

1900 ح/ الصندوق

100 ح/ خصم مسموح به

 2000 الى ح/ المدينون ( محلات زيد)

تحصيل المبلغ المستحق وتقديم خصم نقدي على المبيعات

**ثالثا / خصم الكمية :** هو ذلك التخفيض او النقص من ثمن السلعة والذي يمنح بشرط كميات محددة من البضاعة ، وهذا الخصم الذي يمنحه البائع الى المشتري كنسبة مئوية مرهونة بمستوى او كمية المبيعات المحددة مسبقا من قبل البائع .

**أسباب منح خصم الكمية :** ان السبب الاساسي متمثل في بيع اكبر قدر ممكن من البضاعة .

**المعالجة المحاسبية لخصم الكمية :** مقدار الخصم الذي يظهر في حسابات كل من البائع والمشتري ، فمقدار خصم الكمية هو بمثابة مصروف في دفاتر البائع ، وايراد في دفاتر المشتري ، ويسمى حساب الخصم في دفتر البائع (خصم كمية مسموح به ) وفي دفاتر المشتري فأن الخصم يسمى (خصم الكمية المكتسب ) .

**مثال /** ضمن السياسات البيعية لشركة الحسن التجارية فإنها تمنح خصما مرهونا بالكميات التالية :

 

المطلوب/ تحديد نوع الخصم وقيمته ثم تسجيل القيود المحاسبية اللازمة؟

**الحل// نوع الخصم : خصم كمية**

1. لا يوجد خصم الى شركة الامل وبالتالي يسجل قيد محاسبي ( 1/8/2015)

9000 من ح/ البنك

9000 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة الى شركة الامل بشيك

1. منح خصم الى شركة الحياة بنسبة 5% ( 2/8/2015)

2500\*10= 25000

25000 \* 5% = 1250

25000- 1250 = 23750

من ح/ مذكورين

23750 ح/ البنك

1250 ح/ خصم كمية مسموح به

25000 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة الى شركة الحياة بخصم كمية 5%

1. منح خصم الى شركة السعادة بنسبة 10% (3/8/2015)

6000\*10= 60000

60000\*10% = 6000

60000- 6000 = 54000

60000 من ح / المدينون

60000 الى ح/ المبيعات

بيع بضاعة الى شركة السعادة

من ح/ مذكورين

54000 ح/ البنك

6000 ح/ خصم كمية مسموح به

 60000 الى ح/ المدينون

تحصيل المبلغ المستحق ومنح خصم كمية بنسبة 10%