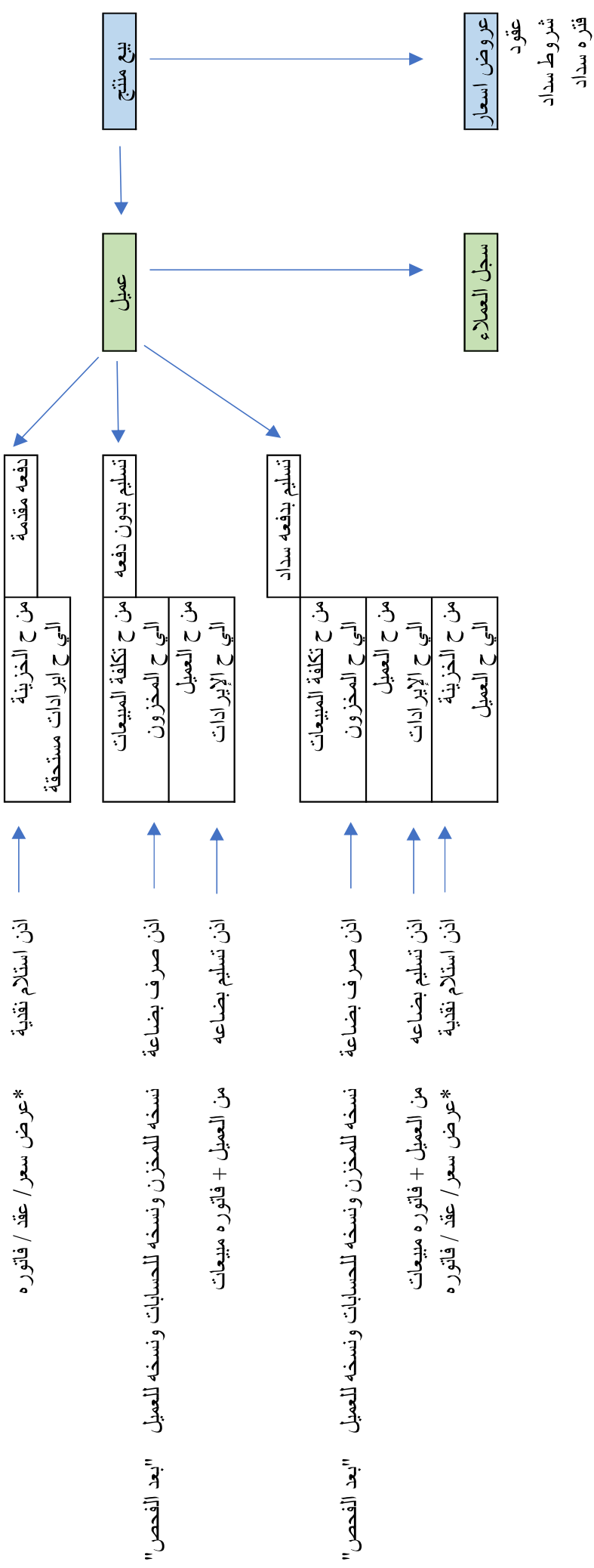


## قيود اليومية



## الإعتراف "بالإيراد" بحسابات العملاء

- تنشأ الذمم المدينة بشكل عام كجزء من عملية البيع "الإيرادات".

- يشير مبدأ الاعتراف بالإيرادات إلى أنه يجب على الشركة الاعتراف بالإيراد عندما تفي بالتزام الأداء من خلال:

- "تحويل السلعة أو الخدمة إلى العميل".

**Revenue Recognition**

الإعتراف بالإيراد

دفتر استاذ المبيعات  
Sales Account  
will be credited  
on 1<sup>st</sup> April

استلام النقدية  
Received Cash  
on 25<sup>th</sup> March  
Sale on 1<sup>st</sup> April

## ما هي الإيرادات؟

الإيرادات هي الدخل الناتج عن العمليات التجارية العادية للمنشأة بالصافي بعد الخصومات والخصائض المترتبة.

إيرادات المبيعات = سعر البيع × عدد الوحدات المباعة



### قائمة الدخل

إيرادات المبيعات	97,000
تكلفة البضاعة المباعة	(82,000)
<b>هامش الربح</b>	<b>15,000</b>
مصروفات بيع وتسويق	(4,500)
<u>مصروفات عمومية وإدارية</u>	
مصروف الإيجار	(2,500)
مصروف الكهرباء	(1,141)
مصروف التأمين	(1,904)
مرتبات	(2,286)
إهلاك الأصول الثابتة	(184)
<b>إجمالي المصروفات الإدارية والعمومية</b>	<b>(8,015)</b>
<b>ربح التشغيل</b>	<b>2,485</b>
إيرادات أخرى	455
إيرادات فوائد "فوائد دائنة"	1,695
مصروفات فوائد "فوائد مدينة"	(4,362)
مصروفات بنكية	165
<b>الربح قبل الضرائب</b>	<b>438</b>
مصروف الضرائب	(96)
<b>صافي الربح</b>	<b>342</b>

## قياس السعر

• السعر هو مبلغ من المال الذي تتوقع الشركة الحصول عليه من العميل مقابل نقل / بيع البضائع أو الخدمات.

• العناصر التي تؤثر على سعر المعاملة وبالتالي على رصيد العملاء في الحسابات هي:

1. الخصومات التجارية "خصم كمية"،
2. خصومات النقدية،
3. مرتجعات المبيعات و المسموحات،
4. القيمة الحالية للنقود.



## الخصم

- (1) الخصومات التجارية: عادة ما يتم تحديدها بالنسب المئوية.
  - على سبيل المثال، لنفترض أن هاتك الخلوي سعره الحالي 90 دولاراً، وأن الشركة المصنعة تريد أن تبيعه لأفضل مشتري لذلك تقوم الشركة بعمل خصماً تجارياً بنسبة 40% للتقديم سعر أقل للعميل.
  - تقوم الشركة المصنعة ببساطة بطرح الخصم التجاري من السعر وتقدم فواتير العميل بصافي القيمة.

- (2) الخصومات النقدية: تقدم الشركات خصومات نقدية (خصومات على المبيعات) للحث على الدفع الفوري "السداد المعجل".

يتم تقديم الخصومات النقدية بشكل عام بشروط مثل 2/10 ، لا شئ /30 وتعني 2 بالمائة إذا تم الدفع في خلال 10 أيام، بينما المبلغ الإجمالي المستحق خلال 30 يوماً.



## الخصم النقدي

### • الخصم المسموح به:

خصم يمنحه البائع للمشتري "يسمح به" عند السداد المعجل.

• تعتبر هذه العملية عملية نقدية ، ويظهر في دفاتر البائع كالاتي:

6800 من ح / النقدية والبنوك 800\*850SR XXXX

400 من ح / الخصم المسموح به 800\*50SR XXXX

7200 الي ح / العملاء 800 \* 900SR XXXX



### • الخصم المكتسب:

خصم يستفاد منه المشتري "يكسبه" من البائع.

• ويظهر في دفاتر البائع كالاتي:

7200 من ح / الموردین XXXX

6800 الي ح / النقدية والبنوك XXXX

400 الي ح / الخصم المكتسب XXXX

## مر تجعات المبيعات و المسموحات

- على سبيل المثال، افترض أن شركة ماكس لصناعة الزجاج تبيع أبوابًا زجاجية لشركة أوليفر.
- وكجزء من اتفاقية المبيعات، يتضمن ماكس شرطًا مفاده أنه إذا كانت شركة أوليفر غير راضٍ عن المنتج ، فسوف يمنح ماكس خصم على سعر البيع أو يوافق على استرداد المنتج.
- نتيجة لذلك ، بالإضافة الي خصم المبيعات، يجب على شركة ماكس تسجيل قيد حسابات العملاء والإيرادات ذات الصلة بالمبلغ المتوقع استلامه.



## مرئءءءءء المبعبعءء

هه عءارة عن رد ءءء من البضاعة المباعه وذلك لئفءها أو لوءوء عهوب بها أو لعدم مطابقتها للمواصفات.

وءفئء لها ءسابا باسمها، وئعالء عكس المبعبعءء بءهئ ءكوء مءهنة.

### ب - فف ءالة المبعبعءء الآءلة

ءاربع	بعان	له	منه
	من ء / مرءوءءء المبعبعءء إلى ء / العملاء	٣٠٠	٣٠٠

### أ - فف ءالة المبعبعءء النءءه

ءاربع	بعان	له	منه
١ / ٦	من ء / مرءوءءء المبعبعءء إلى ء / الصئءوق أو البنك إئباء مرءوءءء مبعبعءء نءءا	٦٠٠	٦٠٠



## صافي الإيرادات



\$100,000

إجمالي المبيعات

1,000 x \$100  
السعر وحدة



دائن

+



\$5,000

المرتجعات

50 x \$100  
السعر وحدة



مدين

+



\$ 890

الخصم

89 x \$10  
وحده خصم



مدين

=

\$94,110

صافي المبيعات



دائن

# قيود اليومية

## Sales Journal قيد يومية المبيعات

Particulars	Amount(\$)
Mr. John العميل / جون	500
Mr. Ali العميل / علي	600
<b>ح/ المبيعات Cr. Sales Account</b>	<b>1100</b>

## دفتر الأستاذ General Ledger

Dr.	Cr.
Sales Account	
	Sundry Debtors 1100

## Sales Ledger

Dr.	Cr.
Mr. John Account	
Sales 500	العميل / جون

Dr.	Cr.
Mr. Ali Account	
Sales 600	العميل / علي

الأصول	الأصول المتداولة
581	النقدية والبنوك
1,677	العملاء وأوراق القبض
2,936	مخزون
472	مصروفات مدفوعة مقدم
258	أصول متداولة أخرى
<b>5,924</b>	<b>إجمالي الأصول المتداولة</b>

## قائمة الدخل

95,000	إيرادات المبيعات
(79,000)	تكلفة البضاعة المباعة
<b>16,000</b>	<b>هامش الربح</b>

## قيود اليومية

### 4 يناير 2020

### بيع بضاعة

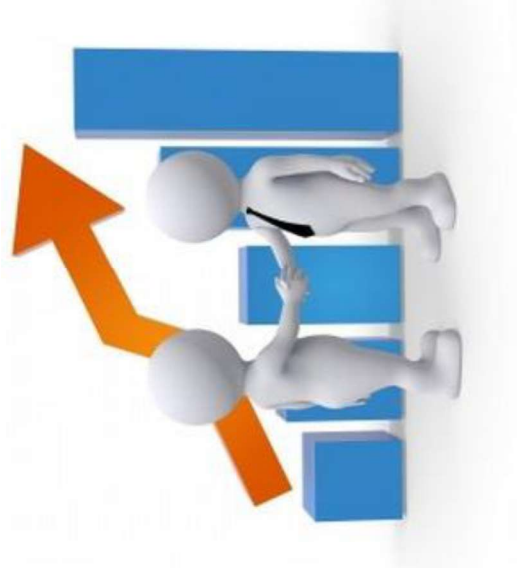
300 مدين ح/ العملاء وأوراق القبض

300 دائن ح/ الإيرادات

250 مدين ح/ تكلفة البضاعة المباعة

250 دائن ح/ المخزون

الأصول	
الأصول المتداولة	
النقدية والبنوك	581
العملاء وأوراق القبض	1,677
مخزون	2,936
مصرفوفات مدفوعة مقدم	472
أصول متداولة أخرى	258
<b>إجمالي الأصول المتداولة</b>	<b>5,924</b>



### قائمة الدخل

إيرادات المبيعات 95,000

تكلفه البضاعة المباعة (79,000)

**هامش الربح 16,000**

# قيود اليومية

16 يناير 2020

مرتجات المبيعات

40 مدين ح / مردودات ومسموحات المبيعات

40 دائن ح / العملاء وأوراق القبض

33 مدين ح / المخزون

33 دائن ح / تكلفة البضاعة المباعة

الأصول	
الأصول المتداولة	
النقدية والبنوك	581
العملاء وأوراق القبض	1,677
مخزون	2,936
مصرفوات مدفوعة مقدم	472
أصول متداولة أخرى	258
<b>إجمالي الأصول المتداولة</b>	<b>5,924</b>

قائمة الدخل	
إيرادات المبيعات	95,000
تكلفه البضاعة المباعة	(79,000)
<b>هامش الربح</b>	<b>16,000</b>

