

خصم المبيعات : Sales Discount

كما سبق وأن ذكرنا عند الحديث عن المشتريات أن الخصم التجاري و خصم الكمية لا يتم إثباتهما في الدفاتر و إنما يتم إثبات الخصم النقدي، لذلك فإن ما ينطبق على المشتريات ينطبق على المبيعات. فعندما يقوم البائع ببيع بضاعة بقيمة ١٠٠٠٠ ريال ويمنح المشتري خصماً تجارياً بمقدار ٧٠٠ ريال فإن ما يتم إثباته في سجلاته يكون ٩٣٠٠ ريال (١٠٠٠٠ ريال - ٧٠٠ الخصم التجاري). أما إذا أعطى البائع المشتري خصماً نقدياً في مقابل تشجيعه على سداد المستحق عليه مبكراً، فإنه يتم إثبات هذا الخصم في دفاتره في حالة قيام المشتري بالاستفادة من هذا الخصم حيث يقوم البائع بإثبات ذلك في حساب يسمى ح/ الخصم المسموح به والذي يجعل مديناً بقيمة هذا الخصم لأنه يعتبر حساب مقابل للمبيعات.

مثال ٥:

في ١/٥/١٤٢٣ هـ قامت شركة جرير ببيع مستلزمات مكتبية لشركة الزاهد بمبلغ وقدره ٤٥٠٠٠ ريال على أن يتم السداد بعد مضي شهر من تاريخ الفاتورة، وقد قامت شركة جرير بإعطاء الزاهد خصم نقدي مقداره ٢٪ إذا تم سداد الفاتورة خلال ١٥ يوماً.

فإن قيد إثبات عملية البيع في دفاتر شركة جرير يكون على النحو التالي:

دفاتر شركة جرير (البائع)

التاريخ	صفحة الأستاذ	رقم القيد	البيان	دائن	مدين
٥/١			من ح/ المدينين - الزاهد إلى ح/ المبيعات	٤٥٠٠٠	٤٥٠٠٠