

ثالثاً: المدينون:

يمثل حساب المدينون حقوق المنشأة لدى العملاء الناتجة عن المبيعات الآجلة للسلع أو لتقديم خدمات مع وجود وعد شفوي بالسداد من قبل العملاء وعادة ما يتم تبويب حساب المدينون ضمن الأصول المتداولة باعتبار أن فترة السداد لا تزيد غالباً عن سنة مالية أو دورة التشغيل أيهما أطول. وهناك نوعين من الخصومات:

1- هو عبارة عن وسيلة لترويج السلع و الخدمات. وهذا النوع من الخصومات لا يظهر في الدفاتر، مما يعني أن عملية البيع يتم تسجيلها بصافي القيمة مباشرة.

2- (.....): و هذا النوع من الخصومات يظهر في الدفاتر. ويعبر عنه بالصيغة التالية: 10/3 صافي 30 يوم، وهذا يعني أن هناك خصم مقداره 3% عند السداد خلال 10 أيام وعلى كل حال يجب أن يتم السداد خلال فترة لا تتجاوز 30 يوماً. وفيما يلي طرق للمحاسبة عن هذا النوع من الخصومات:

أ- طريقة حيث يتم تسجيل المبيعات بإجمالي قيمتها، وعند تسديد العميل خلال فترة الخصم فإنه يتم تسجيل الخصم في حساب مقابل لحساب المبيعات يتم خصمه من إجمالي قيمتها للوصول إلى صافي المبيعات. و في هذه الحالة يعتبر الخصم بمثابة ميزة للعميل الذي يقوم بالتسديد خلال فترة الخصم.

ب- طريقة حيث يتم تسجيل المبيعات بصافي قيمتها بعد الخصم، وعند تسديد العميل خلال فترة الخصم فإنه يتم تسجيل العملية بالطريقة العادية حيث يظهر حساب النقدية في الجانب المدين وحساب المبيعات في الجانب الدائن بصافي قيمة المبيعات. أما في حالة عدم سداد العميل خلال فترة الخصم و عدم استفادته منه، فإنه يتم تسجيل الخصم في الجانب الدائن باعتباره إيراد. و في هذه الحالة يعتبر الخصم بمثابة غرامة على العميل الذي لم يقم بالتسديد خلال فترة الخصم. و تستلزم هذه الطريقة أن يتم عمل قيد تسوية في نهاية الفترة.

ج- طريقة حيث يتم تكوين مخصص للخصم يمثل حساباً مقابلاً لحساب المدينون.

مثال: قامت إحدى المنشآت ببيع بضاعة بمبلغ 10,000 ريال بشروط 10/2 صافي 30 يوم. وتم سداد 5,000 ريال خلال فترة السداد. وتم سداد الباقي خارج فترة السداد خلال السنة المالية التالية.

تاريخ العملية	طريقة الإجمالي	طريقة الصافي
تاريخ البيع		
سداد الدفعة الأولى خلال فترة الخصم		
نهاية العام		
سداد الدفعة الثانية بعد فترة الخصم		