

ادارة الذمم المدينة واوراق القبض

تبع اعمدة الذمم المدينة واوراق القبض من انها تخرج عن سياسة دفع الاقساط
 بصفة عامة بشكل يريد المبيعات ويحفظ المتعاملين ومن ناحية اخرى فان اموال الشركة
 واوراق القبض شكل من اشكال توظيف اموال الشركة وهي عبارة عن اموال الشركة
 تكاليفها على الشركة وتعمل هذه التكاليف بتكاليف الفرصة البديلة المضاعفة والتي هي
 عبارة عن الارباح التي كان من الممكن الحصول عليها من جراء استثمار هذه الاموال
 بواج كثيرة متعمدة بدلا من جمعها على شكل ذمم مدينة واوراق قبض.

مثال (١٤ - ١) :

اذا كان رصيد الذمم المدينة واوراق القبض (١٨٠) الف دينار وكانت تكاليف
 المضاعفة المضافة تبلغ (٧٥٪) من المبيعات وكان أمام الشركة فرص استثمارية نظيرة
 الاموال بحيث تعطى عوائد صافية بعد الضرائب تبلغ (١٢٪) ، وكانت الشركة
 الاثنان لمدة لا تقل عن (٤٥) يوما في المتوسط .

المطلوب :

- ١ - استخراج متوسط حجم الاموال المستثمرة في الذمم المدينة واوراق القبض
- ٢ - استخراج تكاليف هذه الاموال بالدينار بعد الضرائب .

الحل :

متوسط حجم الاستثمار في الذمم المدينة واوراق القبض يساوي تكاليف المبيعات
 امنت هذه الذمم والاوراق وهي تساوي (٧٥٪) من الرصيد .

$$\text{أي } ١٨٠٠٠٠ \times ٧٥\% = ١٣٥٠٠٠ \text{ دينار .}$$

تكاليف هذا الاستثمار بعد الضرائب = تكاليف الفرصة البديلة المضاعفة باستثمار
 الاستثمار او الفوائد الممكن الحصول عليها من البنك لو اودعت هذه الاموال بـ
 (١٢٪) ولمدة (٤٥) يوما .

علاوة على ذلك

$$135000 \times \frac{15}{360} = 56250$$

$$56250 \times \frac{100}{100} = 56250$$

أي أن رصيد الذمم المدينة يكلف الشركة أموالاً تزيد عن التي لديها إذا اعتدلت لمدة (١٥) يوماً دون تحصيل هي العوائد التي كانت متحصلة فيها لو تمكنت من الأموال واستعملتها في فرض استثمار النشأة فما بدلاً من تحصيلها من شكل رقم نقدي وأوراق نقدية.

عناصر استراتيجية إدارة الذمم المدينة وأوراق القبض

يلعب المدير المالي دوره في إدارة الذمم المدينة وأوراق القبض من خلال استراتيجية محددة تتألف عناصرها من:

- ١ - وضع سياسة منح الائتمان
- ٢ - وضع شروط الائتمان مناسبة
- ٣ - وضع سياسة مناسبة لتحصيل الذمم المدينة

وفيما يلي نوضح هذه العناصر:

سياسة الائتمان

ترسم سياسة الائتمان الخطوط العريضة التي يتم بموجبها:

- ١ - تقرير منح الائتمان لأحد المتعاملين أو عدم منحه له
- ٢ - تقرير الحد الأقصى من الائتمان الممكن منحه لكل متعامل عن حده حسب ظروفه المالية الخاصة

ولكي تسمح الشركة في تطبيق سياسة الائتمان يتوجب عليها أن تضع معايير خاصة نسبي معايير الائتمان ، تساعد في اتخاذ القرارات السابق ذكرها ، هل تمنح المتعامل ائتمانا ؟ وما هو الحد الأقصى من الائتمان الذي سنمنحه له وهذا يجعلنا بحاجة الى معلومات عن المتعامل نستطيع تحليلها وبالتالي اتخاذ القرارات الملائمة في صورتها .

منح الائتمان والتي
 لأن الذمم المدينة
 من أموال محصلة لها
 فطاعة والتي هي
 هذه الأموال في

وكانت تكاليف
 تجارية تستثمر بها
 من الشركة تمنح

القبض

المبيعات التي

بمسب على
 وال يوم

كلمة تصنيف المتعاملين مع الشركة
 تصنيف المتعاملين مع الشركة
 تصنيف المتعاملين مع الشركة
 تصنيف المتعاملين مع الشركة

تستطيع الشركة تصنيف المتعاملين معها (بناء على المعلومات التي تحصل عليها) في مجموعات حسب قوة كل منهم الائتمانية فتضع حدا أقصى لما يمكن منحه من الائتان لكل مجموعة تتلاءم ودرجة القوة أو الضعف الائتماني للأفراد الذين تتألف منهم المجموعة فتضم مجموعة الأولى مثلا المتعاملين ذوي السمعة الائتمانية الممتازة والثانية ذوي السمعة الائتمانية الجيدة حدا والثالثة ذوي السمعة الائتمانية الجيدة والرابعة ذوي السمعة الائتمانية المتوسطة أو الضعيفة وهكذا ...

معايير الائتمان

ان المعايير الائتمانية هي الحد الأدنى من الخصائص التي يجب ان تتوفر في المتعامل حتى يرغب الشركة في منحه الائتمان أما العوامل الأساسية التي توضع في ضوءها هذه المعايير

حجم المبيعات :

ان تخفيض مستوى معايير منح الائتمان يزيد من حجم المبيعات بينما يقلل استعمال المعايير المتشددة من حجمها

حجم الاستثمار في الذم المدينة واوراق القبض :

ان لوجود ذم مدينة واوراق قبض تكاليفه التي تم بيانها والتي تشمل على تكاليف الفرصة البديلة المضاعفة وتمثل بها .

ولذلك فكلما زاد حجم رصيد الذم المدينة واوراق القبض كلما زادت هذه التكاليف والعكس صحيح : فاذا وضعت الشركة معايراً متراخية لمنح الائتمان فان ذلك سيؤدي الى زيادة حجم رصيد الذم المدينة واوراق القبض بسبب زيادة حجم المبيعات لزيادة فترة التحصيل بسبب التراخي في التحصيل . ويحدث العكس اذا وضعت شركة معايراً متشددة . وهكذا فان المعايير المتراخية تؤثر سلباً على الارباح والسيولة بينما تؤثر المعايير المتشددة ايجابياً على الارباح والسيولة بشرط عدم الاضرار بحجم المبيعات ويتم التأثير على الارباح من خلال التكاليف والتأثير على السيولة من خلال تجميد الاموال او تحصيلها .

يزداد احتمال نشوء ديون معدومة اذا طفت الشركة معايرها من حيث ائتمانية الائتمان
فما يزيد من تكاليف الشركة ويؤثر سلبا على ارباحها ويحصل العكس اذا
طفت الشركة معايرها مشددة للائتمان

التحليل لغايات الائتمان ① قدرته لتحويل على سداد الدين ② تحدي سقف ائتمانه
لمنح الائتمان

عندما نشئ الشركة معاير الائتمان الخاصة بها تقوم بعد ذلك بوضع اسس وقواعدها
عليها تعلق قدرة التعامل على الوفاء وتقدير الحد الاعلى للائتمان الذي يستطيع
استعماله ان يفي به في ظل الظروف العادية وبعدها تضع سقفها للائتمان يلائم قدراته وهيا
يعني "انها تحدد الحد الاعلى لما يمكن ان تمنحه من ائتمان"

لا فائدة من
على سداد الدين
في حالة
الائتمان الممنوح
للشركة

ان وضع سقف معين للائتمان لكل متعامل رئيسي مع الشركة يربحها من عناء تكرار
تحليل قدرات ذلك التعامل في كل مرة بطلب فيها منحه ائتمانا. ومن الطبيعي ان يقتصر
التحليل لغايات وضع سقف للائتمان على التعاملين الرئيسيين مع الشركة والذين
يتعاملون معها باستمرار اما غيرهم فمن غير الحكمة تحليل اوضاعهم بهذا العمق خاصة
اذا كانت الصفقات التي يعقدونها مع الشركة صفقات ذات مبالغ متواضعة

①

وبما الحصول على المعلومات اللازمة هذه التحليلات من مصدر مختلفه من القوائم
المالية لطلب الائتمان وسمعه الائتمانية وتقوم الشركة عادة بتحليل قدرة التعامل على الوفاء
عن طريق تحليل سيولته باستخراج نسب السيولة من قوائمته المالية وتحليل قدرته على
توليد الارباح والى جانب ذلك تحلل الشركة رغبة التعامل في السداد عن طريق تتبع
سمعه الائتمانية ومن الطبيعي ان تمنح الشركة الائتمان للاشخاص الذين تتوفر فيهم التقدرة
على السداد والرغبة فيه

فهم
تقديرات
السمعة
الائتمانية

١- تحليل لقوائمته المالية ② سمعه ائتمانية
٣- تحليل سيولته ④ توليد الارباح ⑤ الرغبة في السداد

٤ خصم تعجيل الدفع

عندما تستعمل الشركة سياسة خصم تعجيل الدفع او تزيد نسبة ذلك الخصم فان
النتائج التي تسفر عن هذا الاجراء هي:

- ١ - يزيد حجم المبيعات وتتاثر الارباح ايجابيا
- ٢ - ينقص حجم الاستثمار في الدم المدينة واوراق القبض وتتاثر الارباح ايجابيا
- ٣ - تنخفض الديون المعدومة وتتاثر الارباح ايجابيا

أما الغاء خصم تعجيل الدفع أو تخفيض مستواه عما كان عليه فإنه يسفر عنه نتائج معاكسة للنتائج التي تم إيرادها أعلاه.

الشركة معايير امتناع منح الائتمان
أرباحها ويحصل العكس إذا ما

فترة الائتمان

ان التغيير في طول فترة الائتمان يؤثر على ارباح الشركة فاذا زادت فترة الائتمان منحه
زيادة في حجم المبيعات فتتأثر الارباح ايجابيا .

لدينا () في ربح لسقف له
لمنع الائتمان

أما حجم الاستثار في الذمم المدينة واوراق القبض (أي رصيد الذمم المدينة واوراق القبض) فيزيد وتتأثر الارباح بذلك سلبيا .

بعد ذلك يوضع اسس وقواعدها
لاعلى للائتمان الذي يستطيع
سفقا للائتمان بلانم قدراته وهذا

يزيد حجم الديون المعدومة وتتأثر الارباح بذلك سلبيا .
أما تخفيض فترة الائتمان فيحصل عنها عكس النتائج الواردة اعلاه ..

شركة يربحها من عناء تكرار
نا . ومن الطبيعي ان يقتصر
سبين مع الشركة والدين

سياسة التحصيل

المقصود بسياسة التحصيل هو جميع الاجراءات التي تتبعها الشركة لتحصيل الذمم المدينة واوراق القبض عندما يتعين موعد استحقاقها . ويمكن تقييم مدى نجاح هذه السياسة بمراقبة حجم الديون المعدومة ومتابعته . وفي الحقيقة فان حجم الديون المعدومة في الشركة يعتمد على عاملين هما :

ضاعف هذا العمق خاصة
تبع متواصلة

- 1 - النشاط في التحصيل .
- 2 - الاسس التي منح الائتمان بناء عليها .

مصادر مختلفة من القوائم
قدرة التعامل على الوفاء
لمالية وتخليد قدرته على

وعلى كل الاحوال فان زيادة نشاط التحصيل يمكن أن ينتج عنه تخفيض في الذمم المعدومة .

السداد عن طريق تتبع
لدينا تتوفر فيهم القدرة

تقييم سياسات الائتمان والتحصيل :

ان من الاساليب المتبعة في تقييم سياسات الائتمان والتحصيل : استخراج التقييم ، وتصنيف الذمم حسب موعد استحقاقها . وفيما يلي شرح الوسيلتين :

الائتمان
الربحية في اصدار

ذلك الخصم فان

باح ايجابيا

بالتالي يسفر عن نتائج

فترة الائتمان

رصيد الذمم المدينة

م

مكة استحقاق الذمم
مدى نجاح هذه
الديون المدونة

مبض في الديون

مستخراج فترة
شرح هاتين

أى تحديد لفترة الرضبة التي قضتها في شهرين

١ - تصيف الذمم المدينة واوراق القبض حسب عمرها

ان تصيف الذمم المدينة واوراق القبض حسب عمرها أسلوب معين
الحسابات التي تقع ضمن مدى زمني معين مما يساعد المدير المالي على تحديد
التحصيل، ويتطلب هذا الأسلوب تصيف الذمم المدينة واوراق القبض في عمرها
حسب عمرها أي حسب الفترة الزمنية التي مضت على نشونها
أساس شهري. والمثال التالي يوضح ذلك

مثال (١٤ - ٢) :

نفرض ان شركة مصانع الالبسة الجاهزة تمنح ائتمناً لتعاملين معينين من التجار
رصيد الذمم المدينة واوراق القبض كان في نهاية شهر حزيران من العام الحالي
(١٥٠) ألف دينار وبعد دراسة تواريخ نشوء هذه الحسابات أمكن تصنيفها في الجدول
الزمني رقم (١٤ - ١) التالي :

جدول رقم (١٤ - ١)

شركة مصانع الالبسة الجاهزة
جدول التوزيع الزمني للذمم المدينة

المجموعة	الايام	الشهر	الرصيد
١	حاليا	شهر ٦	٤٥٠٠٠
٢	صفر - ٣٠	شهر ٥	٣٠٠٠٠
٣	٣١ - ٦٠	شهر ٤	٥٠٠٠٠
٤	٦١ - ٩٠	شهر ٣	٢١٠٠٠
٥	اكثر من ٩٠ يوما	شهر ٢ وما قبله	٤٠٠٠
		المجموع	١٥٠٠٠٠

وتمنح الشركة المتعاملين معها مهلة ٣٠ يوما من نهاية الشهر الذي يتم فيه البيع

تحديد نسبة الحسابات القائمة التي تجاوزت موعد استحقاقها
 حصل :
 شرح النسبة الشهرية لكل صنف الى المجموع كما يلي

جدول (١٤ - ١)

الشهر	النسبة الى المجموع	الرصيد	المجموع
شهر ٦ (لم تسدد كمرخص)	٪٣٠	٤٥٠٠٠	١
شهر ٥	٪٢٠	٣٠٠٠٠	٢
(شهر ٤)	٪٣٣	٥٠٠٠٠	٣
شهر ٣	٪١٤	٢١٠٠٠	٤
شهر ٢	٪٣	٤٠٠٠	٥
	٪١٠٠	١٥٠٠٠٠	المجموع

من الجدول اعلاه يتبين لنا ان : (٪٣٠) من مجموع قيمة الحسابات نشأت حاليا أي في شهر (٦) ولذلك فهي لم تتجاوز موعد استحقاقها وان (٪٧٠) من قيمة الحسابات قد تجاوزت هذه الفترة كما يلي :

٢٠ ٪ من الحسابات نشأت في شهر (٥) ولكنها لا تزال قائمة منذ ذلك الحين أي انها تجاوزت موعد سدادها بحوالي (٣٠) يوما وان (٪٣٣) من الحسابات تجاوزت فترة سدادها ب (٦٠) يوما وهي الحسابات التي نشأت في شهر (٤) وأن (٪١٤) من الحسابات قد تجاوزت فترة سدادها ب (٩٠) يوما أو أكثر وهي الحسابات التي نشأت في شهر (٢) وما قبله .

ونظرة فاحصة على النسب نجد أن معظم الحسابات غير المسددة كانت قد نشأت في شهر (٤) وهو امر يلفت النظر الى وجود مشكلة في شهر (٤) يجب معرفة ماهيتها لاتخاذ الاجراءات الملائمة لحلها او لعدم الوقوع في مثلها في المستقبل .

صنف وحدة التحصيل

كما أن هذا التصنف يساعد على معرفة مدى كفاءة أسلوب التحصيل المتبع
ويلاحظ هنا أن عملية التحصيل بطيئة والأما تجاوز ٨٠٪ من الحسابات موات
استحقاقها

فترة التحصيل

ويمكن أن نتأكد من بقاء أو سرعة عملية التحصيل عن طريق حساب فترة التحصيل
وهي الفترة التي تمضي في المتوسط بين منح الائتمان وتخصيله وهي تحسب عادة بالأيام
بالملا

$$\text{فترة التحصيل} = \frac{360 \times (\text{رصيد الذمم المدينة وأوراق القبض})}{\text{صافي المبيعات الآجلة}}$$

مثال (١٤ - ٣) :

لو كانت صافي المبيعات الآجلة في شركة مصانع الألبسة الجاهزة (٦٠٠) ألف دينار
وكان رصيد الذمم المدينة وأوراق القبض (١٥٠) ألف دينار وكانت فترة التحصيل
السائدة في الشركات المساندة (٦٠) يوماً
المطلوب :
صافي المبيعات الآجلة 500 000
رصيد الذمم 60 000
فترة التحصيل 70 يوماً

واحسب فترة التحصيل لشركة الألبسة الجاهزة وعلق على الجواب

الحل :

$$\text{فترة التحصيل} = \frac{360 \times (\text{رصيد الذمم المدينة وأوراق القبض})}{\text{صافي المبيعات الآجلة}} = \frac{100 000 \times 360}{500 000}$$

$$= \frac{150 000 \times 360}{600} = 90 \text{ يوماً}$$

التعليق :

إذا تمت مقارنة فترة التحصيل في شركة الألبسة الجاهزة مع ما هو سائد في الشركات
المماثلة نجد أن شركة الألبسة الجاهزة أبطأ من تلك الشركات في تحصيل ديونها
يعادل :

البطء
الزاد

أساليب التحصيل

بعض أساليب التحصيل المتبعة في الشركات التجارية
تتمثل في: ١- المبيعات النقدية ٢- المبيعات على الحساب
٣- المبيعات على دفعة واحدة ٤- المبيعات على اقساط
٥- المبيعات على فواتير ٦- المبيعات على شيكات

أرباحها لأن هذه الأموال المجددة كان من الممكن استغلالها والخصم على عمالها
وأرباح بدلا من تركها مجمدة لمدة (٣٠) يوما على شكل ذمم مدينة وإوراق
نقدية

من طرف حساب فترة التحصيل
تعتبر من أهم أساليب التحصيل
بأنها

لأن هذه الأموال لا تتحول إلى نقد جاهز إلا بعد تحصيلها وهي نظير ديون
تحصيل لمدة ثلاثين يوما زيادة على ما هو سائد في الشركات المتماثلة

لذلك وجب علاج الوضع وإنشاء جدول باسماء المتعاملين الذين تجاوزت حساباتهم
بواعيد استحقاقها وهدد اتمام التحاوز لكل حساب لتسهيل متابعة وتنشيط عملية
التحصيل

الخامسة (٦٠٠) الف دينار
باعتبار فترة التحصيل
٥٠٠ ٠٠٠
٦٠ ٠٠٠
٧٥ ٠٠٠

بعض أساليب ووسائل تحسين تحصيل الذمم المدينة

في اتخاذ القرار باستعمال وسيلة ما يجب دراسة تكاليف استعمارها وبما يلي بعض
من الوسائل متدرجة حسب شدتها ومن الطبيعي انه كلما ازدادت مدة تجاوز الحساب
من موعد استحقاقه وازدادت ممانطة المتعامل في الدفع كلما تم اللجوء الى وسيلة أكثر
شددا

١٠٠ ٠٠٠ x 360
500 ٠٠٠

والوسائل والأساليب هي:

- ١- الرسائل
- ٢- المكالمات التلفونية
- ٣- الزيارات الشخصية
- ٤- استخدام وكالات ومكاتب محاماة متخصصة في عمليات التحصيل
- ٥- اللجوء الى القضاء

سائد في الشركات
تحصيل ديونها