" تحديث النظام المحاسبي الموحد في العراق بأطار معاملات البيع بالتقسيط "

أ.م.د. سلمان حسين عبد الله / كلية الادارة والاقتصاد / جامعة بغداد
الباحث/ محمد زهير مجيد

تاريخ التقديم:2016/12/25
تاريخ القبول: 2017/2/26

المستخلص:

نظرا لشدة المنافسة بين الوحدات الاقتصادية التي تعمل بتجارة السلع المعمرة قد دفع الكثير من هذه الشركات الى اتباع اساليب بيعية جديدة هدفت الى جذب الزبائن لتتمكن من زيادة مبيعاتها ومن ثم زيادة أرباحها وتصريف منتجاتها، ومن هذه الاساليب هي معاملات البيع بالتقسيط التي لاقت رواجا كبيرا من قبل الزبائن ذوي الدخل المحدود، الذي يتوفر لهم امكانية امتلاك واستعمال هذه البضائع وتأجيل دفع كامل مبلغها للبائع، وقد تنامت هذه المعاملات البيعية حتى أصبح نظام البيع بالتقسيط في وقتنا الحالي من أنواع معاملات البيع الشائعة والمنتشرة كثيرا في بيئتنا التجارية وفي الكثير من قطاعات السوق على شكل واسع وأصبح في بعض الأحيان الإعتماد الكلي عليه من قبل الوحدات الاقتصادية في تصريف إنتاجها لما يوفر هذا النظام من مزايا للبائع والمشتري، ونظرا لحجم التعامل الكبير بمعاملات البيع بالتقسيط يلزم تحديث النظام المحاسبي الموحد العراقي بإضافة قواعد قياس وحسابات خاصة يمكن تطبيقها بشكل موحد في المؤسسات والشركات العراقية للقطاعين العام والخاص العاملة بنظام البيع بالتقسيط، بما يجعل من هذا النظام أكثر قدرة على توفير المعلومات المحاسبية الملائمة وذات ثقة عند مستخدميها، لان النظام المحاسبي المطبق في هذه الوحدات لا يغطي جميع انواع المبيعات ومنها مبيعات التقسيط ولا يساعد على بناء أنظمة المعلومات الإدارية لإنتاج البيانات الموحدة، تلك البيانات التي تبقى ضرورية على مستويات الإقتصاد الكلي والجزئي وبما يتناسب مع البيئة الجديدة للوحدات الاقتصادية العراقية.

المصطلحات الرئيسة للبحث / النظام المحاسبي الموحد، البيع بالتقسيط ، تحديث، معاملات.

مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية
العدد 98 المجلد 23
الصفحات 473-489

*البحث مستل من رسالة ماجستير

الجانب النظري/ منهجية البحث

مشكلة البحث :

أدى التوسع الكبير في أعتماد الشركات لمعاملات البيع بالتقسيط في العراق، الذي جاء بشروط واليات جديدة الى الكثير من المشكلات المحاسبية التي أرتبطت بكيفية الالتزام بتطبيق مبدئي الاعتراف بالايراد والمقابلة، وكيفية قياس وعرض وتوصيل معلومات محاسبية ذات خصائص نوعية جيدة ومفيدة من حيث الملائمة والتمثيل الصادق وغيرها، حيث تظهر التطبيقات المحاسبية في العراق الى وجود الكثير من التظليل وضعف التمثيل الصادق لتلك الاحداث وانعكاسها على القوائم المالية الختامية بسبب عدم وجود ما يشار الى هذا النوع من المعاملات التجارية في النظام المحاسبي الموحد المتبع من قبل الشركات الهادفة للربح، وعليه تكمن مشكلة البحث في التساؤل الأتي :

1-هل وجود حسابات خاصة تعنى بمعالجة عمليات البيع بالتقسيط يؤدي الى ضعف جودة الأبلاغ المالي للنظام المحاسبي الموحد؟

أهداف البحث:

تتمثل أهداف البحث من خلال التركيز على المحورين التاليين:

المحور الأول: تعزيز الابلاغ المالي للنظام المحاسبي الموحد العراقي بتضمينه قواعد أجرائية وحسابات خاصة بالبيع بالتقسيط ليتمكن محاسبي الشركات التي تتبع هذا النوع من المعاملات بالقيام بالاجراءات الصحيحة وبصورة موحدة .

المحور الثاني: الالتزام بالمبادئ المحاسبية بالأعتراف بالأيراد لكي يتمكن قياس الدخل الحقيقي بشكل سليم.

فرضية البحث

هناك قصور في نظام الأبلاغ المالي للنظام المحاسبي الموحد العراقي لعدم تضمينه معاملات البيع بالتقسيط مما ينعكس على ضعف جودة الأبلاغ المالي للنظام المحاسبي الموحد ، وعليه ينطلق البحث من فرضية مفادها أن تطبيق أطار محاسبي لمعاملات البيع بالتقسيط يعزز من جودة الأبلاغ المالي من خلال تطبيق المعايير ذات الصلة.

أهم الدراسات السابقة

(Aronson, 2008)

وهو بحث بعنوان (الأعتراف بالأيراد Revenue Recognition)

قد اعتمد البحث على الأسلوب التحليلي للتوصل الى النتائج المطلوبة للبحث وتشير الدراسة الى ان هناك العديد من التوجهات بشأن الاعتراف بالايراد من قبل FASB و SEC و AICPA ومن غير الواضح ما أذا كان المشروع المشترك لمجلس معايير المحاسبة المالية ومعايير المحاسبة الدولية سوف يقوم بالقضاء على التناقضات في الممارسات الحالية للاعتراف بالايراد وما هو واضح بأن ال FASB و IASB يميل نحو نهج الموجودات \ الالتزامات لتحقيق الايراد.

بحث (Prakash et al 2009)

وهي بحث بعنوان (الأيرادات المؤجلة ومقابلة الأيرادات بالمصاريف (Deferred Revenues and the Matching of Revenues and Expenses)

تشير الدراسة الى انه عدم تطابق توقيت الاعتراف بالايراد مع الاعتراف بالمصاريف له اثر كبير على توقع الارباح من قبل المستثمرين وكذلك بالنسبة للمحللين فأنهم غير قادرين على تحديد الاثار المترتبة عن الاداء في المستقبل للتغيرات في الايرادات المؤجلة، وقد اعتمد البحث على الاساليب الاحصائية ومنها Q-Score) لانجازه. توصلت الدراسة الى انه التغيرات في الايرادات المؤجلة يرتبط بسوء اسعار الاوراق المالية وذلك لما لهذه التغيرات اثر على السوق والاخطاء الكبيرة في توقعات المحللين .

(عيسى، وأخرون 2014)
وهو بحث بعنوان (أثر تحقق الايراد في عقود البيع بالتقسيط على التحاسب الضريبي)

توصل البحث الى جملة من النتائج لعل اهمها وجود اختلاف في مقدار ضريبة الدخل المحتسبة على اساس قانون ضريبة الدخل العراقي النافذ وفقا للتطبيقات الجارية ومقدار ضريبة الدخل المحتسبة على اساس نفس القانون وفقا لتحقيق الايراد على اساس البيع بالتقسيط، وقد وجد ان اساس تحقيق الدخل وفقا لعمليات البيع بالتقسيط التي اوردها الباحثون تمثل اكثر عدالة ومصداقية للتحاسب الضريبي مستندة على اساس مقدار النقد الذي تم تحصيله من قبل الشركات التي تتعامل بالبيع بالتقسيط مما يسهل عملية سداد مبلغ الضريبة بما يتلائم مع سيولتها المالية. وتوصلت الدراسة الى ان هناك عدم تأكد للقاعدة العامة لتحقيق الايراد عند نقطة البيع نظرا تطبيقات واحداث مالية حديثة ادت الى ظهور درجة عدم التأكد لقياس الايراد ادى الى ظهور تطبيقات لقياس الايراد على اساس تعجيل تحقق الايراد كما في عقد المقاولات طويلة الاجل او تأخيره كما في عقود البيع بالتقسيط. وان احتساب ضريبة الدخل على اساس تحقيق الايراد لعمليات البيع بالتقسيط يكون بشكل اكثر دقة ويحقق اكثر عدالة لعمليات التحاسب الضريبي وخاصة من وجهة نظر المستثمر وبشكل يمكن ان يؤثر على اتجاهات الاستثمار والتنمية في اقليم كردستان بشكل ايجابي.

(أبراهيم 2014)
وهو بحث بعنوان (الاعتراف بالإيرادات في نشاط البيع بالتقسيط في ظل المعايير المحاسبية الدولية وانعكاسه على نتيجة النشاط)

تم استخدام المنهج الوصفي والاسلوب التحليلي واسلوب المقابلات المباشرة للتوصل الى النتائج المطلوبة من البحث وبعد التحليل والمقارنة اشارت الدراسة الى ان قياس الدخل لعقود البيع بالتقسيط التي تحدد فترة تسديد أقيامها لأكثر من سنة مالية واحده وعلى أساس المحاسبة عن البيع بالتقسيط من شأنه إن يتم تطبيق مبدأ المقابلة بموضوعية أكثر وكذلك توفير المعلومات المالية المرتبطة بنتائج الأعمال وبشكل سليم وأكثر دقة للجهات المستخدمة بهذه المعلومات وباختلاف أطباقها. وتوصلت الدراسة الى أن الشركة تقوم بالاعتراف بالايراد كاملا بتسجيل في تاريخ توقيع العقد. ولا تفرق الشركة بين المبيعات الاعتيادية ومبيعات التقسيط. وتعتمد الشركة على الأساس النقدي للاعتراف بالإيراد عند تحصيله والمصروفات عند دفعها بغض النظر عماً إذا كانت التكلفة تخص عقد سابق أو عقد حالي أو عقد تالي، وبالنتيجة فان أعداد كشف الدخل وفق الأساس النقدي المطبق للعينة المختارة ينتج ربحاً أو خسارة غير ملائمة وغير قابلة للمقارنة والتنبؤ. عدم التفرقة والخلط بين الإيرادات ومجمل الربح المحقق من مبيعات التقسيط ومجمل الربح المؤجل ، لأنه في ظل طريقة البيع بالتقسيط بعد تسجيل المتحصلات في حسابات القبض يجب تأجيل الاعتراف بمجمل الربح لحين تحققه بحساب مجمل الربح المؤجل وإنما تقوم الشركة باحتسابه كإيرادات.

النظام المحاسبي الموحد - نظرة أنتقادية

بدء العمل بالنظام المحاسبي الموحد في العراق في ثمانينات القرن الماضي وكان ملبياً للأحتياجات المحاسبية وشامل لجميع المعاملات في ذلك الوقت بما يخدم توحيد الممارسات المحاسبية بجميع الوحدات الاقتصادية الخاصة والعامة الهادفة للربح، وبعد التطور الحاصل والانفتاح الاقتصادي وظهور التكتلات الاقتصادية والتجارية ودخول الشركات وازدياد حدة المنافسة والمعاملات التجارية وظهور منظمة التجارة العالمية التي ادت الى تحرير التجارة والتقدم السريع في تطبيقات تقنيات المعلومات والاستثمار الاجنبي حيث أدى كل هذا الى ظهور العديد من الممارسات والطرق التجارية الحديثة بهدف فتح اسواق جديدة لجذب الزبائن وتصريف المنتجات وزيادة الارباح وخاصة للشركات الصناعية التي تعمل على نظام الانتاج المستمر، علاوة على ذلك قيام الشركات بأتباع أسلوب الانتاج الشامل والضخم بالكم والنوع مما استوجب من اداراتها أيجاد اليات وممارسات جديدة لتسويق هذا الحجم الضخم من المنتجات وعلى المستوى العالمي، وقد انعكست هذه التغيرات على اداء الوحدات الاقتصادية كافة بصورة عامة وعلى مهنة المحاسبة بشكل خاص ، حيث تعد مهنة المحاسبة هي المعنية في اظهار تلك التغيرات والتطورات بشكل يوجب تكيفها بأستمرار مع التطورات لتكون متلائمة مع متطلبات ألاقتصاد المتغيرة وتلبية احتياجاته.

وقد افرزت تلك التغيرات الحاصلة في عمل الوحدات الأقتصادية ومنها العراقية خاصة حزمة معاملات البيع بالتقسيط التي اخذت بالتزايد والانتشار في جميع انواع المنتجات الاستهلاكية والمعمرة، ولا يقتصر الامر بالمنتجات فقط بل توسعت هذه المعاملات لتشمل قطاع الخدمات والسياحة أيضا، ولكي تستطيع المحاسبة القيام بوظائفها لابد من توفر نظام محاسبي قادر على مواكبة التطورات التي تحدث ومن ثم تقوم بأعادة النظر في الممارسات المحاسبية من وقت لأخر لاجراء التعديلات على هذه الممارسات بما يجعلها شاملة لجميع المعاملات.

حيث ذكر الجنابي "عادة مايراعى عند تصميم نظام معين أن يكون هذا النظام ملائما للظروف السائدة في البيئة التي يعمل فيها النظام، ويستطيع النظام أن يفي بالمتطلبات والاهداف التي من اجلها صمم هذا النظام، ولا شك أن حدوث تغييرات جوهرية في الظروف البيئية التي كانت سائدة عند تصميم النظام الجاري استعماله يتطلب بالضرورة تعديل أو تطوير هذا النظام بما يتواكب مع الظروف الجديدة حتى يظل النظام المستعمل ملائما ومتوافقا مه أهدافه.(الجنابي،2010: 48).

ونظرا لعدم تحديث او تطوير النظام المحاسبي الموحد العراقي حسب المعايير المحاسبية الدولية الحديثة بهذا النوع من الممارسات منذ تبنيه، مما أدى الى حدوث فجوة في قابلية القياس والافصاح وجودة الابلاغ بين هذا النظام وحزمة معاملات البيع بالتقسيط، لذلك اخذ بعض المحاسبين بالعمل على أجراء معالجات محاسبية مبتكرة تعتمد بالاساس على احكام شخصية غير موحدة من شركة لاخرى وكذلك غير مطابقة للمبادئ المحاسبية المقبولة عموما (GAAP)، من قبل محاسبين الوحدات الاقتصادية العاملة بهذا النشاط، كما سيبين ذلك في الجانب العملي للبحث، أو الاستعانة ببعض البرامج الالكترونية المحوسبة لتنظيم مثل هذه المعاملات التى لاتراعي مانصت عليه الادبيات ومجموعة معايير الابلاغ المالي الدولي (IFRS) . ورغم انتشار معاملات البيع بالتقسيط في مختلف القطاعات الاقتصادية العراقية إلا إن هذه القطاعات لم تتخذ نظاما خاصاً به، فتركت هذه الممارسات تتخذ القواعد العامة في التعاقد التي لا تحول دون أمكان تقسيط ثمن المبيع كله أو جزء منه بينما تدخل المشرع في العديد من البلدان، لتنظيم عملية البيع بالتقسيط بتشريعات خاصة، حماية للمشترين وتنظيماً للائتمان. (ابراهيم،2014: ص66)

من هنا نجد أن طبيعة المعاملات الاقتصادية أعلاه وبعدم وجود طرق قياس وتوصيل معلوماتها ضمن النظام المحاسبي الموحد قد دفعت المحاسبين الى عدم التوحيد في الأجراءات لهذه المعالجات من حيث اختلاف هيكل الحسابات الخاصة بها وأختلاف طرق قياسها وعرضها الذي ادى الى أبتعادها عن حزمة (IFRS) حيث كل شركة تعمل حسب الاحكام الشخصية للمحاسبين العاملين بها كما سيبين ذلك في الجانب التطبيقي، وبذلك أدى الى أفتقاد المعلومات المحاسبية المنتجة في العراق الى قابلية المقارنة بين الشركات العاملة بنظام البيع بالتقسيط عنها وعن معاملات البيع التقليدية، علاوة على افتقار صفة الملائمة التي يجب ان تتمتع بها المعلومات المحاسبية لتكون مفيدة للمستخدمين.

أهداف النظام المحاسبي الموحد :

يسعى النظام المحاسبي الموحد إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الرئيسة يمكن أجمالها بما يلي: (التميمي،2013: 16-17) بتصرف

أ- تسهيل عملية جمع البيانات المحاسبية وتبويبها وتخزينها

يساعد النظام المحاسبي الموحد على تسهيل عملية جمع وتخزين البيانات المحاسبية ومن ثم تقديمها إلى الجهات الخارجية المستفيدة وذلك من خلال استعمال مسميات ومفاهيم وأسس وقواعد محاسبية موحدة

ب- توفير البيانات الأساسية والأدوات التحليلية اللازمة للتخطيط والرقابة على مختلف المستويات (الوحدة الاقتصادية، القطاع الاقتصادي، الأجهزة الخارجية)

ج- ربط حسابات الوحدة الاقتصادية بالحسابات القومية

آلية البيع بالتقسيط والمشاكل المحاسبية التي ترافقها:

البيع بالتقسيط يعني أن يدفع المشتري مبلغ مقدم من سعر السلعة المراد شرائها ويؤجل الباقي الى اقساط قد تكون شهرية او سنوية، وبموجب هذه الحالة فأن ملكية البضاعة تنتقل الى المشتري بمجرد اتمام الصفقة ووصول البضاعة الى مخازن المشتري بغض النظر عن المبلغ المتبقي بذمة المشتري ومصير هذا الدين وخصوصا عند توقف المدين عن سداد الاقساط المستحقة عليه حيث لا يحق للبائع استرداد بضاعته المباعة وأنما يحق له القيام بالاجراءات القانونية للحصول على حكم قضائي لاسترداد ما تبقى له من دين بذمة المشتري. (أبراهيم، 2014: ص51) ، وبالرغم من أن أسلوب البيع بالتقسيط انتشر في بادئ الامر في مجال العقارات والسلع المعمرة مرتفعة الثمن، الا أنه انتشر في السنوات الاخيرة بيع كثير من المنتجات بعقود البيع بالتقسيط، وزاد عدد اللذين يزاولون هذا النوع من النشاط وعدد من ينتفعون به من زبائن حتى اصبح ضروريا أحاطة هذا النوع من التعامل بالمقومات التي تجعله يؤدي الغرض منه، فيحصل المشتري على حاجته بشروط ميسرة ويضمن التاجر تحصيل ديونه في مواعيدها بحيث لا يتعرض التعامل التجاري الى هزات قد تؤثر تأثيرا سيئا على درجة الائتمان. (حنان وكحالة،2009: 355) ،

وفي الكثير من المشروعات التجارية تعتبر مبيعات التقسيط عاملا حيويا في الوصول الى تحقيق أكبر قدر من المبيعات، كما في صناعة السيارات لم تكن لتتطور الى حجمها الحالي دون استخدام البيع بالتقسيط، وغالبا ما تزداد خسائر البيع بالتقسيط عندما يتم البيع على اساس خطة تقسيط، ولكن هذه الخسارة تنعدم أذا ما قورنت بحجم المبيعات التي تتم بالتقسيط.(القباني،2007: 79)

المشاكل المحاسبية المرتبطة بمبيعات التقسيط

يتبين من الفقرات السابقة وجود خصوصية لعمليات البيع بالتقسيط وأن هذه الخصوصية كما عرضت تتعارض مع بعض المبادئ المحاسبية (مبدأ الاعتراف بالايراد ، مبدأ المقابلة) وتتطلب نوع من التحفظ (قيد التحفظ) وتحتاج الى عناية مهنية كبيرة من قبل المحاسبين. وعلى الرغم من المشكلات المحاسبية التي تنشأة عن البيع بالتقسيط الا انه يمكننا القول بأن هذا الاسلوب سوف يظل واحدا من المظاهر الاساسية للأقتصاد المعاصر، ولذلك يتعين على المحاسبين دراسة هذه المشكلات وتبني أكثر الطرق المحاسبية فعالية بما يمكن من قياس نتيجة عمليات البيع بالتقسيط والرقابة عليها والتقرير عنها. (حنان وكحالة،2009: 355) ، ومن أهم المشاكل المحاسبية التي تظهر في مبيعات التقسيط هي عملية تحديد توقيت الاعتراف بالايراد، ولأن الايرادات التي ستتحقق من عملية البيع وكذلك النفقات التي ستتحملها المنشأة يصعب تحديدها بدقة بتاريخ حدوث عملية البيع، فعملية تحصيل الاقساط غير مؤكدة ولا يمكن تقدير الديون المشكوك فيها بموضوعية مما يجعل من الصعوبة تطبيق مبدأ المقابلة الذي يعتبر اساسا لتحديد ربح الفترة المحاسبية . (حميدات وخداش،2013: 70)

كيفية الاعتراف بالايراد في مبيعات التقسيط

في ظل الصعوبات المتعلقة بتوزيع الايراد والدخل على مختلف مراحل الدورة التشغيلية قام المحاسبون بأستخدام مبدأ التحقق لأختيار الحدث الحرج في هذه الدورة لغرض توقيت الاعتراف بالايراد والدخل ويتم اختيار الحدث الحرج للاشارة بأن تغييرات معينة في الموجودات والالتزامات يمكن المحاسبة عنها بشكل سليم، ومن هنا يمكن القول "أن المعنى الجوهري للتحقق هو أي تغير في الموجودات والالتزامات أصبح متأكدا منه بما فيه الكفاية وموضوعي مما يستدعي أعترافا في الحسابات، أن هذا الاعتراف قد يستند الى صفقة تبادلية بين أطراف مستقلة، أو الى ممارسات تجارية قائمة او الى انجاز عقد معين الذي يعتبر تقريبا تماما متأكدا منه". (البلقاوي،2009: 333) ، وأما اساس الحدث الحرج للاعتراف بالايراد فهو يتم من خلال وجود حدث حرج في الدورة التشغيلية وهذا الحدث قد يكون. لحظة البيع ، لحظة انهاء او اتمام الانتاج ، لحظة استلام مبلغ نقدي لاحقا للبيع، اي تحقيق الايراد بعد البيع. حيث يعتبر ان الايراد يتحقق بعد البيع بمقدار مايحصل من مقدم الثمن من سنة البيع وما يحصل من الاقساط في كل سنة من السنوات التالية .

ويمكن تبرير الاساس النقدي للاعتراف بالايراد بعد قيام البيع في حالة عدم امكانية التوصل الى أو وضع قيمة معقولة الدقة للمنتوج الذي سوف يتم تحويله الى العملاء وتستخدم هذه الطريقة وهي تعني مجرد تأجيل الاعتراف بالايراد في حالات البيع بالتقسيط للاعتراف بالايراد. (البلقاوي،2009: 336)
ويعترف بالايراد من بيع السلع في الحالات التالية: (IAS18: Basic Principles:6)
-عند نقل منافع ومخاطر الملكية الى المشتري
- امكانية قياس مبلغ الايراد بشكل دقيق وموثوق
- تدفق المنافع الاقتصادية الى البائع
-امكانية قياس التكاليف ذات الصلة بشكل دقيق وموثوق.
وينص مبدأ الاعتراف بالايراد على ان الايراد يعترف به عندما:
1- يكون محققا او قابل للتحقق
2- يتم اكتسابه بواسطة الشركة

وتعتبر الايرادات محققة عند مبادلة سلعة او خدمات بنقدية او حقوق نقدية (حسابات قبض)، كما تكون الايرادات قابلة للتحقق عندما تكون الاصول التي تحصل عليها الشركة في عملية التبادل قابلة للتحويل بشكل سريع الى مقادير معلومة من النقدية او حقوق النقدية،(ابراهيم،2014: 16)

كما أن الايراد يعتبر مكتسبا عندما تقوم الشركة بصورة جوهرية بأداء ما يلزم عليها أداؤه لتحوز المنافع المتماثلة في هذه الايرادات، بمعنى عندما تكتمل عملية أكتساب الايراد أو توشك على الاكتمال (كيسو واخرون،2010: 935)

ويستخدم المحاسبون مصطلح تحقيق الايراد في جوهره الفني لارساء قواعد معينة لتوقيت التقرير عن الايرادات عند افتقاد حل واحد كامل لمشكلة التوقيت، ولذلك فأن مفهوم التحقق اصبح اختيارا عمليا لتوقيت الايراد.(هندريكسن،1990: 317)

وتركز طريقة التقسيط على عملية التحصيل بدلا من البيع حيث انها تعترف بالايراد في فترات التحصيل وليس في فترة البيع، ويبرز استخدام طريقة التقسيط في المحاسبة على اساس عدم وجود مؤشر مناسب لتقدير مدى القابلية للتحصيل فأنه لايجب الاعتراف بالايراد لحين تحصيل النقدية. (عيسى وأخرون،2014: 98) وهذا يدل على وجود مبالغ مؤجلة يتحتم تحصيلها في الفترات الاحقة لكي يتم الاعتراف بها وهذه المبالغ تدعي بالايرادات المؤجلة.

الجانب التطبيقي

تتكون عينة البحث من ثلاث شركات عاملة بنظام البيع بالتقسيط ولكن كل منها متخصص بنوع معين من المبيعات ، وكل منها يقوم بمعالجة عملياته بالطريقة التي يراها تناسب واقعه الاقتصاي وكالاتي:

ا- **شركة عراق كان للعقارات**: تم تأسيس شركة عراق كان في العراق في عام 2007م، وتم التعاقد معها على بناء مجموعة من المجمعات السكنية في بعض المحافظات العراقية وبيعها بالتقسيط على المواطنين ومن هذه المجمعات مجمع الاسطورة في محافظة كربلاء المقدسة ومجمع الرحاب ومجمع النعيرية.
تعمل الشركة بتجارة العقارات على أساس معاملات البيع بالتقسيط وتعمل في تسجيل ومعالجة حساباتها على أساس النظام المحاسبي الموحد، وبسبب افتقار النظام المحاسبي الى حسابات البيع بالتقسيط تقوم الشركة بالأعتراف بالايرادات للعقار المباع بالكامل.

2- **الشركة العامة لصناعة السيارات والمعدات:** وهي شركة ضمن القطاع العام تابعة الى وزارة الصناعة والمعادن، وتعمل على تجارة وتجميع السيارات، حيث تعمل الشركة على بيع السيارات بالنقد وبالتقسيط، تقوم الاشركة بالاعتراف بالايراد بالكامل في نقطة البيع، وبعد أنتهاء السنة المالية تقوم الشركة بتسجيل قيد أستحقاق بالمبلغ المتبقي بذمة العميل ويحول المبلغ المتبقي الى حساب الايرادات المستحقة، وعند تحصيل الايرادات في السنة اللاحقة يخفض من حساب الايرادات المستحقة.

3- **شركة قنديل الشرق**: ان شركة قنديل الشرق هي مؤسسة لجمعية بغداد الاستهلاكية حيث تم تاسيس الجمعية عام 2014م وتخصصت بعمليات البيع بالتقسيط مباشرة للأجهزة المنزلية والالكترونية ولديها ثلاث فروع في مناطق مختلفة في بغداد وتقوم بعمل حساباتها في الفرع الرئيسي للشركة الواقع في حي القاهرة . حيث لا تعترف الشركة بالارباح من مبيعاتها الا بعد تغطية جميع الكلفة للبضاة المباعة.

ولأن هذه الشركات ملزمة قانونيا بالعمل المحاسبي وفق النظام المحاسبي الموحد العراقي وبسبب عدم وجود حسابات خاصة بهذا النظام تعالج معاملات البيع بالتقسيط، ومعالجات الشركات وفق الاحكام الشخصية لمحاسبيها، تلجأ هذه الشركات الى المحاسب القانوني الذي يعمل على ترتيب الوضع المحاسبي والقانوني لها، بجمع مبلغ أيراد الأقساط وجعله مبلغ أيراد واحد، وكذلك مبلغ التكلفة أيضا وأستخراج صافي الأرباح، مما يخالف هذا الأجراء جميع الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية.

مرحلة أختبار الفرضيات

وهنا يعمل الباحثان على اختيار الفرضية الموضوعة في المنهجية وفق قائمة الفحص والتي قام الباحثان بأجراءات تصميمها لهذا النوع بالمحاور الثلاثة، وهذه المحاور هي:

1- **المحور المفاهيمي** :

في هذا المحور تم فحص مدى مفهوم الشركات عينة البحث لعمليات البيع بالتقسيط التي تمارسها كلا حسب السلعة المختصة بها لكي يتم معرفة ان كانت الشركات لها مفهوم واضح للعمليات التي تمارسها ممثلة بعدد نقاط الفحص البالغة (12) نقطة،

2- **محور القياس والأثبات**:

في هذا المحور تم فحص مدى كفاءة الشركات عينة البحث في مدى قياس واثبات السلع المشتراة والمباعة بعمليات البيع بالتقسيط ومدى صحة الاجراءات التي تمارسها الشركة في هذا الخصوص، ممثلة بعدد نقاط الفحص البالغة (9) نقاط.

3- **محور العرض والتوصيل**:

في هذا المحور تم فحص مدى التزام الشركات المختارة كعينة للبحث في المبادئ والفروض المحاسبية الواجب اتباعها في عملية العرض والتوصيل المعلومات المحاسبية عن طريق الحسابات المسجلة والقوائم المالية ومدى مصداقيتها لطبيعة الاعمال، بعدد نقاط الفحص البالغة (9) نقاط.

وأعتمد الباحث على أسلوب المشاهدة العينية واللقاءات الشخصية مع القائمين على النظام للشركات المذكورة لأجل التحقق من وجودها وأثباتها ضمن نتائج قائمة الفحص المصممة لذلك الهدف.

ومن نتيجة الفحص للهيكل المذكور للأبلاغ المالي تم التوصل الى النتائج المذكورة في جداول تكرارات النسب المئوية التالية :

جدول (1) نقاط فحص مرحلة العقد للمحور المفاهيمي

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة العقد	1-هناك عقد بيع سلع بالتقسيط وأن يظهر في العقد جميع البيانات عن البائع والمشتري، ووصفاً كاملاً للمبيع، ومقدار الثمن وما دفع منه مقدماً، والمبلغ المؤجل، ومبالغ الدفعات، وعددها، وأوقاتها، وأي بيانات أو شروط يتم الاتفاق عليها	%33.4	%33.4	%33.4	|||

	2- يجوز للبائع أن يشترط في عقد البيع بالتقسيط رهناً، أو كفالة غرامة وأداء أو ضمان ويكون حسب نوع السلعة يقدمها المشتري حتى أداء أقساط الثمن كلها. أ-في الشركات العقارية : لا تقدم رهون أو ضمانات مادية، لان المبيع يكون هوة الضمان حيث لاتتحول ملكيته حتى سداد كافة الاقساط المتبقية عليه ولان العقارات لايحدث بها هبوط للاسعار او تقادم جوهري او تلف فلذلك يكون هو الضمان. ب-بالنسبة الى السيارات والاجهزة المنزلية فيقدم بها ضمانات وكفالات ورهون نتيجة الهبوط بالاسعار والتلف والتقادم نتيجة الاستعمال	%33.3	%33.3	%33.3	|||
	3- تؤدى الأقساط في محل اقامة البائع المبين في عقد البيع، ما لم يتفق على غير ذلك.	%33.3	%33.3	%33.3	|||
النسبة		%100	%100	%100	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

توضح النسب في الجدول أعلاه أن مرحلة العقد قد تضمنت ثلاث نقاط للفحص ومن الملاحظ أن الشركات الثلاث المختارة كعينة للبحث قد استوفت نقاط الفحص الثلاث وبنسبة 100% ومن هنا نجد أن هناك فهم واضح من جميع الشركات على النقاط المذكورة وان هذا يدل على ان الشركات لها أطار مفاهيمي واضح حول مرحلة العقد وتطبيق المعايير ذات الصلة

جدول (2) نقطة فحص مرحلة انتقال الاصل الى المشتري للمحور المفاهيمي

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة انتقال الاصل الى المشتري	يلزم البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع، ويشمل التسليم ملحقات الشيء المباع، وكل ما أعد بصفة دائمة لاستعماله، وذلك طبقاً لما تقضي به طبيعة الشيء والعرف وقصد المتعاقدين.	%100	%100	%100	|||
النسب		%100	%100	%100	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

يتبين من الجدول اعلاه ان هذه المرحلة من المحور المفاهيمي هناك نقطة فحص واحدة وتبين من خلالها ماذكر في المرحلة السابقة من فهم هذه الشركات وتطبيق المعايير ذات الصلة.

جدول (3) نقاط فحص مرحلة سداد الاقساط للمحور المفاهيمي

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة سداد الاقساط	1-تسدد قيمتها على دفعات دورية خلال فترة زمنية محددة.	%50	%50	%50	|||
	2-يتم تأجيل الاعتراف بالارباح حتى فترة تحصيل النقدية.	_	_	_	
النسب		%50	%50	%50	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

في معاملات البيع بالتقسيط لايمكن الأعتراف بالأيراد عند نقطة البيع حتى وأن قدمت ضمانات لسداد بقية الاقساط لان ذلك لان ذلك مخالف للمعايير المحاسبية ، اما انتقال الملكية فيعتمد ذلك على نوع السلعة المباعة بالتقسيط.

جدول (4) نقاط فحص مرحلة التوقف عن السداد للمحور المفاهيمي

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة التوقف عن السداد	1-قد يسمح أو لا يسمح للبائع بأعادة اقتناء البضاعة المباعة اذا فشل المشتري في سداد واحد او اكثر من الاقساط وكالاتي: أ-في الشركات العقارية يسمح للبائع باعادة أقتناء العقار لان العقار لا يحدث به ضرر كبير اثناء الاستعمال أو انخفاض كبير في السعر ويكون هو الضمان عند اعسار المشتري لذلك يسمح بأعادته. ب- في شركات السيارات يمكن أعادة اقتناء البضاعة من المشتري في حالة الاعسار أذا كان هناك مخزون لهذه البضاعة من الدرجة الثانية وسوق لتصريف البضائع من الدرجة الثانية (أي المستعملة). ج-البضائع المنزلية من البضائع الاستهلاكية وتكون معرضة للتلف بسرعة نتيجة الاستخدام لذلك لايمكن اعادة اقتنائها	%20	_	%20	||

	2-البضاعة المعاد اقتنائها للشركات العقارية هي جزء من الاصول وبذلك يجب ادراجها في جزء الاصول الثابتة في ميزانية الشركة اما شركات السيارات والاجهزة المنزلية فبضاعتها المعادة هي جزء من المخزون وبذلك يجب ادراجها في جزء الاصول المتداولة بالميزانية.	%20	–	–	|
	3- ادراج اي مكاسب او خسائر اعادة اقتناء في قائمة الدخل بجزء الايرادات والمكاسب الاخرى او جزء المصروفات والخسائر الاخرى.	–	–	–	
	4-ان اعادة اقتناء البضاعة المباعة دليلا على ان حسابات القبض المتعلقة غير قابلة للتحصيل ويلزم شطبها.	–	–	–	
	5-مع شطب حسابات القبض فانه يجب اجراء تسوية للربح المتحقق فعلا منه.	–	–	–	
النسب		%40	%0	%20	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

جدول (5) نقاط فحص مرحلة التسوية النهائية للمحور المفاهيمي

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة التسوية النهائية للصفقة	عند سداد كافة الاقساط يتم تحويل الملكية القانونية الى المشتري مباشرة	%100	%100	–	||
النسب		%100	%100		

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

وعليه نجد من خلال النسب في الجداول الذكورة انفا أن المحور المفاهيمي بمراحله المختلفة له معرفة جيدة لدى الشركات عينة البحث ولكن لا يوجد أطار محاسبي لمثل هذا النوع من المعاملات حيث أن وجود أطار مفاهيمي ومحاسبي لعمليات البيع بالتقسيط سيكون له أثر واضح في تعزيز جودة الابلاغ المالي للشركات وهذا ما يؤكد فرضية البحث.

جدول (6) نقاط فحص مرحلة العقد لمحور القياس والاثبات

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة العقد	1-يجب تثبت قيمة العقد المتضمن (سعر البيع + فوائد التقسيط) والدفعة المستلمة مقدما والمتبقي منها ومقدار كل دفعة	%33.4	%33.4	–	||
	2-مدة الاقساط تكون حسب قيمة ومواصفات المنتج	–	–	%33.3	|
	3-نسبة الدفعة المقدمة الى السعر الكلي، يجب ان لا تقل عن الانخفاض المتوقع في قيمة السلعة المباعة	%33.3	%33.3	–	||
		%67	%67	%33.3	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

من خلال النسب في الجدول أعلاه نرى أن في مرحلة العقد هناك أيضا ثلاث نقاط للفحص، وأن شركة العقارات والسيارات تطبق اثنان منها اما شركة الاجهزة المنزلية فتطبق نقطة واحدة فقط.

جدول (7) نقاط فحص مرحلة انتقال الاصل الى المشتري لمحور القياس والاثبات

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة انتقال الاصل الى المشتري	عند التعاقد على الصفقة وانتقال الاصل الى المشتري يتم تسجيل القيد التالي: -من ح/ مدينو مبيعات التقسيط الى ح/ مبيعات التقسيط -من ح/ كلفة مبيعات التقسيط الى ح/ المخزون -من ح/ مبيعات التقسيط الى ح/ تكلفة مبيعات التقسيط الى ح/مجمل الربح المؤجل	–	–	–	
النسب		%0	%0	%0	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

أن الأجراءات أعلاه متوافقة مع الأدبيات والمعايير الدولية، ولكن هذه الحسابات والمعالجات غير مشار اليها في النظام المحاسبي الموحد العراقي ولا توجد لها أي حسابات وترميزات، لذا نجد أن جميع الشركات لا تطبق هذه المعالجات بسبب عملها حسب النظام المحاسبي الموحد والذي يخلو من هذه الحسابات.

جدول (8) نقاط فحص مرحلة سداد الاقساط لمحور القياس والاثبات

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة سداد الاقساط	1-قياس الدفعة تتكون من الكلفة +نسبة من هامش الربح +فوائد مبيعات التقسيط+كلفة التمويل.	%50	–	–	|
	2-عند تسديد كل قسط يسجل القيد التالي: من ح/ نقدية الى ح/ مدينو مبيعات التقسيط -من ح/مجمل الربح المؤجل الى ح/مجمل الربح المحقق من مبيعات التقسيط عند الاعتراف بالربح من الدفعة المستلمة	–	–	–	
النسب		%50	%0	%0	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

جدول (9) نقاط فحص مرحلة التوقف عن السداد لمحور القياس والاثبات

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة التوقف عن السداد	1-عند استحقاق الدفعة ولم تسدد من قبل المشتري يسجل البائع القيد التالي: من ح/ اقساط متأخرة السداد الى ح/ مدينو مبيعات التقسيط	–	–	–	
	2-تتكون بعض المصاريف من جراء المتابعة والمطالبة حيث يجب تحميلها على المشتري مع غرامات تأخيرية.	%33.3	–	–	|
	3-اذا لم يسدد المشتري المبالغ المترتبة عليه وتم استعادة البضاعة المباعة واقفال مجمل الربح المؤجل من خلال القيد التالي: من ح/ بضاعة معاد اقتناؤها (حساب المخزون) من ح/ مجمل الربح المؤجل الى ح/مدينو مبيعات التقسيط	–	–	–	
النسب		%33.3	%0	%0	

الجدول من أعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

جدول (10) نقاط فحص مرحلة العقد لمحور العرض والافصاح

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة العقد	1-التمييز بين عقود أو عمليات البيع بالتقسيط والعقود الاخرى.	%50	%50	%50	|||
	2-يعترف بكل من الايرادات وكلفة البضاعة المباعة في نقطة البيع واتمام العقد، ولكن مجمل الربح المرتبط بهذه العملية *يؤجل حتى فترة تحصيل النقدية وبنسبة محددة من كل دفعة مستلمة	–	–	–	
النسب		%50	%50	%50	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

أي يكون الربح ضمن حساب الأرباح المؤجلة.

جدول (11) نقاط فحص مرحلة انتقال الاصل الى المشتري لمحور العرض والافصاح

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة انتقال الاصل الى المشتري	1- تخفيض مخزون البضاعة المباعة بالتقسيط للبائع وأظهار حساب مدينو مبيعات التقسيط في الميزانية العمومية.	–	–	–	
	2- تحويل منافع ومخاطر الملكية الى المشتري	%50	%50	%50	|||
النسب		%50	%50	%50	

الجدول من أعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

جدول (12) نقاط فحص مرحلة سداد الاقساط لمحور العرض والافصاح

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة سداد الاقساط	1-الافصاح عن مبلغ مدينو مبيعات التقسيط وتخفيضه عند استلام كل دفعة من دفعات الاقساط واظهار المبلغ المتبقي في الميزانية بشكل منفصل.	–	–	–	
	2-يعترف بالربح المتحقق في كشف الدخل من كل دفعة مستلمة من قبل المشتري من خلال ضرب الدفعة المستلمة *بنسبة الربحية .	–	–	–	
النسب		%0	%0	%0	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

جدول (13) نقاط فحص مرحلة التوقف عن السداد لمحور العرض والافصاح

المراحل	نقاط الفحص	شركة العراق كان	الشركة العامة لصناعة السيارات	شركة قنديل الشرق	التكرارات
مرحلة التوقف عن السداد	1-الافصاح عن المصاريف المترتبة جراء المتابعة والمطالبة وكيفة تحميلها على المشتري المتوقف عن السداد.	%33.4	–	–		
	2-الافصاح عن البضاعة المعاد اقتنائها في الميزانية تحت حساب بضاعة معاد اقتناؤها.	–	–	–	
	3-الافصاح عن قيمة اقتناء البضاعة المعاد اقتنائها هل هو بالقيمة المتبقية لدفعات الاقساط او بالقيمة السوقية لها، واذا ظهر هناك ارباح او خسائر اعادة اقتناء فيجب الافصاح عنها في كشف الدخل تحت بند الارباح او الخسائر الاخرى.	–	–	–	
النسب		%33.4	%0	%0	

الجدول من اعداد الباحثان بالاعتماد على سجلات الشركات وحسب استمارة الفحص المصممة

التحليل النهائي لأثبات أو نفي الفرضيات

تبين لنا أن العينة التي تم أجراء الفحص عليها ومن خلال تقسيم الفحص الى المحاور الثلاثة ان للشركات المختارة كعينة للبحث مفهوم واضح للعمليات التي يمارسونها ولكنها متباينة من شركة الى أخرى يعتمد على قيمة السلعة ومدة سداد الأقساط، حيث من خلال الفحص وجد أن شركة المقاولات لها مفهوم أوسع لهذه العمليات ومن ثم يتناقص هذا المفهوم لدى شركة تجارة السيارات ويكون في أدني مفهوم له لدى شركة الأجهزة المنزلية.

أما محور القياس والاثبات فتبين أن هناك تناقص ملحوظ لأجرارات هذا المحور عن المحور المفاهيمي لدى جميع الشركات، أما محور العرض والتوصيل فنلاحظ أن جميع الشركات ليس لديها عرض وتوصيل يوضح عمل هذه الشركات حيث تناقص هذا المحور بشكل كبير لدى جميع الشركات مما يؤدي الى تظليل كبير للعمليات التي تمارسها هذه الشركات ، نتيجة عدم وجود حسابات خاصة لعمليات البيع بالتقسيط كي تتبعها الشركات العاملة بهذا النشاط وفق النظام المحاسبي الموحد العراقي، ومن هنا توصل الباحث الى أثبات فرضية البحث من ان عدم تضمين النظام المحاسبي الموحد العراقي بحسابات خاصة لمعاملات البيع بالتقسيط يؤدي الى عدم جودة ابلاغ هذا النظام الخاصة بهذا النوع من المعاملات.

لذلك تم اقتراح تضمين النظام المحاسبي الموحد العراقي بمجموعة من الحسابات الخاصة بمعاملات البيع بالتقسيط لتعزيز جودة ابلاغة . ومن هذه الحسابات هي:

أ-الحسابات الواجب اضافتها في مجموعة الموجودات هي:

16621 أقساط متأخرة السداد

وهو حساب وسيط يكون مدين في حالة تأخر سداد اقساط مبيعات التقسيط في الموعد المحدد لها، ويكون دائن في حالة استيفاء المبالغ المتأخرة عن دفعة الاقساط.

حيث أن الاقساط عند تأخرها عن السداد تكون مستحقة للفترة السابقة التي أستحقت بها لذلك يجب أدراجها ضمن الأيرادات المستحقة، حيث عند سدادها تكون للسنة التي استحقت بها وان لم نقم بهذا الأجراء فستبقى ضمن المدينون وربما تدفع في السنة اللاحقة وبهذا سيكون الخطأ في أحتساب أرباح سنة سابقة ضمن السنة اللاحقة.

1616 مدينو مبيعات التقسيط

وهو حساب يظهر حقوق الوحدة الاقتصادية عن مبيعات التقسيط لدى الزبائن عن ايراد الشاط التجاري ويكون دائن بمبلغ دفعة التقسيط المحصلة حتى يتم الغائه عند اخر دفعة تسدد من قبل الزبون.

1373 مخزون بضائع معاد أقتنائها

يشمل هذا الحساب كلفة البضائع التي يتم أعادة اقتناءها من قبل الزبون عند عدم تمكنه من سداد الاقساط المترتبة عليه.

ب-الحسابات الواجب اضافتها في مجموعة المطلوبات هي:

26691 مجمل الربح المؤجل

وهو حساب وسيط عن الارباح الواجب تحقيقها عن عملية البيع بالتقسيط ولكن سوف يتم تأجيل الاعتراف بها لغاية تحصيل النقدية، وعند تحصيل النقدية تكون دائنة وتحل محلها الارباح المحققة.

ج-الحسابات الواجب اضافتها في مجموعة الاستخدامات هي:

353 تكلفة مبيعات التقسيط

ويعبر هذا الحساب عن قيمة البضائع المقتناة لغرض البيع بعملية التقسيط حصرا

398 خسائر اعادة اقتناء

يظهر هذا الحساب مقدار الخسارة التي ستتكبدها الشركة جراء عملية اعادة اقتناء البضاعة المباعة بالتقسيط عند عجز المشتري عن سداد اقساطها وتم اعادتها الى مخزون الشركة.

399 مصاريف متابعة ومطالبة

ويشمل هذا الحساب مقدار المبالغ المنفقة جراء متابعة ومطالبة المشتري عند عدم تسديد مبالغ الاقساط الواجبة عليه.

د-الحسابات الواجب اضافتها في مجموعة الايرادات هي:

4261 مجمل أرباح محققة من مبيعات التقسيط تخص العام

وهذا الحساب يظهر مقدار الربح المحقق من الاقساط المستلمة التي تخص السنة الحالية من خلال ضرب القسط المستلم في نسبة الربحية للسنة الحالية.

493 أرباح اعادة اقتناء

يظهر هذا الحساب مقدار الربح الذي ستحققه الشركة جراء عملية اعادة اقتناء البضاعة المباعة بالتقسيط عند عجز المشتري عن سداد اقساطها وتم اعادتها الى مخزون الشركة.

الاستنتاجات والتوصيات

الاستنتاجات

1- ضعف الابلاغ عن المعلومات المحاسبية للنظام المحاسبي الموحد العراقي لعدم تحديثه ليشمل جميع معاملات البيع بالتقسيط والبيع الأيجاري التي أصبحت شائعة في الوحدات الأقتصادية في الأونة الأخيرة .

2- ان عدم أدراج حسابات خاصة لنظام البيع بالتقسيط أدى الى قياس الدخل المتحقق لكل سنة مالية بصورة خاطئة، مما ادى الى ضعف في اتخاذ القرارات من قبل المستخدمين الداخليين والخارجيين للقوائم المالية لهذه الشركات والخاصة بتوزيع الارباح والمخصصات والضرائب .

3- ان جميع المحاسبين العاملين بالوحدات الاقتصادية التي تعمل بمعاملات البيع بالتقسيط لاتوجد لديهم خبرة او معرفة للتعامل مع هذا النوع من المعاملات لعدم معرفتهم بنقطة الاعتراف بالايراد فيها، لعدم شمول مناهج الدراسة الاولية للمعاهد والكليات بمثل هذه المعاملات وكيفية معالجتها.

4- تلجأ معظم هذه الشركات الى المحاسب القانوني او مراقب الحسابات لمطابقة اعمالهم الحسابية مع متطلبات النظام المحاسبي الموحد العراقي ، والذي بدورة يأخذ ايراد الفترة المالية وتكاليفها بالمجمل كرقم واحد ولا يفصح عن اي تفاصيل عن هذا المبلغ مما يؤدي الى الاخلال بالكثير من المبادئ والقيود والخصائص المحاسبية.

5- أن لنوع السلعة المباعة بنظام البيع بالتقسيط دور مهم لمفهوم هذا النوع من المعاملات ومن ثم قياسها والافصاح عنها بصورة أفضل، حيث ان كلما كان العمر الاقتصادي للسلعة والثمن اكبر كلما كان هناك اهتمام اكثر لهذه المعاملات من قبل الوحدات العاملة بها.

التوصيات

1- تطوير النظام المحاسبي الموحد العراقي بصورة يلائم بها المستجدات الحديثة ومنها اعادة النظر بدليل الحسابات بأضافة حسابات خاصة لمعاملات البيع بالتقسيط والبيع الايجاري لتشمل جميع جوانب هذه المعاملات كي تستخدم من قبل المحاسبي العاملين بالواحدات الاقتصادية العاملة بها .

2- ادراج حسابات خاصة بمعاملات البيع بالتقسيط ، لتمكين الوحدات الأقتصادية من احتساب الدخل بشكل صحيح ، وبالتالي اتخاذ قرارات رشيدة من قبل المستخدمين .

3- قيام شركات البيع بالتقسيط باعداد دورات تثقيفية علمية ، ودورات خاصة بمعيار الأعتراف بالأيراد لكوادر المحاسبين العاملين بها .

4-الاهتمام بالاقسام المحاسبية لهذه الوحدات من ناحية الخبرات والالتزام بالمعايير والمبادئ والفروض المحاسبية وعدم الاعتماد الكبير على المحاسب القانوني في حل هذه الاشكالات لان الوحدات العاملة بهذا النشاط تكون ذات امكانيات ضخمة وأن حساباتها تؤثر على الاقتصاد القومي.

5- نظرا للحماية التي يقدمها البيع الايجاري للبائع والخصوصية التي تتمتع بها العقارات، لذا يفضل ان تتبع نظام البيع الايجاري في معاملاتها بدلا من نظام البيع بالتقسيط.

المصادر

1. أبراهيم ، بيان صالح 2014 (الاعتراف بالايراد في نشاط البيع بالتقسيط في ظل المعايير المحاسبية الدولية وأنعكاسه على نتيجة النشاط)، بحث تطبيقي في شركة الاسكان للاستثمارات والتطوير العقاري/ مقدم الى هيئة الامناء في المعهد العربي للمحاسبين القانونيين وهو جزء من متطلبات نيل شهادة المحاسبة القانونية.
2. البلقاوي، أحمد رياحي (2009) /النظرية المحاسبية، تعريب أ.د رياض العبدالله ، مراجعة أ.د طلال الجحاوي ، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع / عمان، الاردن 2009.
3. التميمي، صفا مهدي راجي، 2013 (تطوير عرض القوائم المالية المعدة وفقا للنظام المحاسبي الموحد لمواءمتها مع متطلبات المعايير المحاسبية الدولية) رسالة مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد جامعة بغداد وهي جزء من متطلبات نيل درجة ماجستير في علوم المحاسبة.
4. الجنابي، عبد خلف عبد،(2010)، (تقويم اداء الوحدات الاقتصادية في ظل متغيرات بيئة الاعمال المعاصرة) بالتطبيق في الشركة العامة للصناعات الكهربائية/ أطروحة مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد في جامعة بغداد وهي جزء من متطلبات نيل درجة دكتوراه فلسفة في المحاسبة.
5. الطلحة، حامد داود (1997) / النظام المحاسبي الموحد النشأة والمفهوم والاهداف.
6. حميدات، جمعة و خداش، حسام (2013) / المجمع العربي للمحاسبين القانونيين ، المملكة الاردنية الهاشمية ، دائرة المكتبة الوطنية .
7. حنان، رضوان حلوة و كحالة جبرائيل جوزيف (2009) / المحاسبة المالية الخاصة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع .
8. عيسى،سيروان كريم وخضر،بارزان علي وعثمان، فاضل نبي، 2014 (أثر تحقق الايراد في عقود البيع بالتقسيط على التحاسب الضريبي) دراسة تطبيقية في شركة امباير ورلد للاستثمارات العقارية المحدودة / أربيل.
9. القباني، ثناء علي (2007) / دراسات في المحاسبة المالية المتخصصة، دار نشر الجامعية للطباعة / الاسكندرية.
10. قدوري، صباح مجيد (2015) /معايير المحاسبة الدولية وأثرها على اصلاح النظام المحاسبي في اقتصاد العراق.
11. كيسو، دونالد ويجنت ، جيري (2010) / المحاسبة المتوسطة ، الجزء الثاني ، المملكة العربية السعودية .
12. هندريكسن، الدون س (1990) ط4 /النظرية المحاسبية ترجمة وتعريب الدكتور ابو زيد كمال خليفة .
13. Aronson, Michael (Revenue Recognition) the Honors program Senior Capstone project , Faculty Advisor: Tim Krumwiede , Apr,2008.
14. International accounting standard (IAS) 2012 revenue recognition 18.
15.Prakash,Rachna,Sinhi,Nishi(2009) " Deferred Revenues and the Matching of Revenues and Expenses" .

Updating the uniform accounting system in Iraq for installment sales transactions framework

Abstract

Due to the intensity of competition between economic units that run the trade in durable goods had to pay a lot of these companies to follow the new selling methods aimed at attracting customers to be able to increase its sales and thereby increase their profits , these methods are installment sales, which had been in great demand by the customers with limited income, who provides them with the possibility of possession and use of such goods and to postpone the full amount of the payment to the seller, This transaction sales have grown even became installment sales system at the present time of the common types of sales transactions and deployed a lot in our environment and in many sectors of the market, and in some cases made total reliance by the economic units in the discharge of their production, to provide this system of advantages of the seller and the buyer, Due to the large volume of transactions handled installment sale was necessary to strengthen the Iraqi unified accounting system to add rules to measure special accounts that can be applied uniformly in the Iraqi economic institutions , that working an installment sales system. to makes this system better able to provide appropriate accounting information and with confidence when its users, because the accounting system applied in these units does not cover all types of sales, such as installment sales and does not help to build a management information systems for the production of standardized data, to the levels of the economy, to be in line with the new economic environment of the Iraqi units.

Key words: Uniform accounting system, Installment sales, Modernization, Transactions.