

الفصل الثامن : إدارة حسابات القبض

أهمية حسابات القبض

- ✓ هناك شبه اتفاق بين المالىون على أن الهدف الرئيسي للإدارة المالية هو تعظيم قيمة الشركة.
- ✓ لن يتحقق هذا الهدف إلا من خلال مجموعة القرارات الاستثمارية والتمويلية.
- ✓ تسهم استثمارات الشركة في أصولها المتداولة بدور هام في تحقيق هذا الهدف، حيث أن العائد الرئيسي الذي تحققه الشركة يتحقق من خلال تعاملات الشركة مع عملائها.
- ✓ وتأخذ تعاملات الشركة مع عملائها أحد شكلين هما:

1. البيع النقدي
2. البيع الآجل

البيع النقدي والبيع الآجل

- في بداية عمر الشركة غالباً ما تتبنى إدارة الشركة سياسة البيع النقدي بسبب عدم قدرة الشركة على تمويل استثمارات آجلة في حسابات القبض.
- ✓ وفي تلك الحالة لا يظهر حساب العملاء أو حساب أوراق القبض في قائمة المركز المالي للشركة وهما الحسابان اللذان يمثلان حسابات القبض.
 - ✓ كما تتبنى الشركات سياسة البيع النقدي مع العملاء الجدد أو العملاء غير المؤهلين للحصول على الائتمان التجاري.
 - ✓ كذلك تتبنى الشركات أو الوكلاء المحكرون الذين يتحكمون في السوق وفي الأسعار سياسة البيع النقدي.
- عندما تقرر إدارة الشركة تبني سياسة البيع الآجل فإنها تتبنى سياسة ائتمانية أو أكثر. وفي تلك الحالة تتعامل الشركة مع عملائها في ضوء عمليتين رئيسيتين هما:
1. عملية البيع.
 2. عملية التحصيل.
- ✓ ويفرض ذلك على إدارة الشركة ضرورة تبني سياسة ائتمان مناسبة علاوة على سياسة تحصيل.

سياسة الائتمان وسياسة التحصيل

السياسة الائتمانية هي مجموعة الأطر التي تحكم قرارات البيع الآجل، وتشمل تلك السياسة ما يلي:

- تحديد حجم الاستثمار في حسابات القبض.
 - تحديد معايير اختيار وترتيب عملاء الشركة.
 - تحديد شروط الائتمان التجاري.
 - تحديد حجم ومدة الائتمان لكل شريحة من عملاء الشركة.
 - تحديد نسبة خصم الكمية الممنوحة لكل شريحة من العملاء.
- وينتج عن تبني إدارة الشركة لسياسة البيع الآجل قيام الشركة بعمليات التحصيل، وهنا ينبغي على الشركة تبني سياسة تحصيل.
- سياسة التحصيل هي مجموعة الأطر التي تحكم عمليات التحصيل بدءاً من مدة التحصيل ومدة خصم تعجيل الدفع ونسبة خصومات تعجيل الدفع الممنوحة لكل شريحة من العملاء وأوقات منح تلك الخصومات.

طرق البيع الآجل : الحساب المفتوح وأوراق القبض

➤ الحساب المفتوح

في حالة الحساب المفتوح ترسل الشركة فاتورة مع البضاعة للعميل ولا يوقع العميل على كميالية أو سند أدنى مقابل استلامه البضاعة ولكن يوثق فقط على صورة الفاتورة بأنه قد استلم البضاعة وفي تلك الحالة يتم قيد العملية في الدفاتر المحاسبية بناءً على صورة الفاتورة ويكون القيد بالتعليق على حساب العملاء.

➤ أوراق القبض

في حالة أوراق القبض ترسل الشركة فاتورة وكميالية أو سند إذني مع البضاعة للعميل ويوقع العميل على الكميالية أو السند الأذني مقابل استلامه البضاعة. وفي تلك الحالة يتم قيد العملية في الدفاتر المحاسبية بناءً على الكميالية أو السند الأذني ويكون القيد بالتعليق على حساب أوراق القبض، حيث أن الكميالية أو السند الأذني تمثل أداة قبض. وتأخذ شروط منح الائتمان التجاري الصيغة " 10/1 صافي 30 " وتشمل تلك العبارة ثلاثة شروط هي :مدة الائتمان والتي تصل في المثال المذكور إلى 30 يوم ينبغي على العميل سداد مستحقات الشركة طرفه خلالها، ونسبة الخصم وتبلغ 1% من قيمة الفاتورة، ومدة الحصول وتصل إلى 10 أيام من تاريخ الفاتورة.

محددات الاستثمار في حسابات القبض

- **حجم المبيعات:** توجد علاقة طردية بين حجم مبيعات الشركة وحجم الاستثمار في حسابات القبض.
- **نوعية النشاط:** يتأثر حجم الاستثمار في حسابات القبض بنوعية النشاط فيختلف حجم الاستثمار في الأصول المتداولة في صناعات الإنشاء والتعمير عنها في الصناعات الغذائية عنها في الصناعات الدوائية.
- **حجم الشركة:** توجد علاقة طردية بين حجم الشركة وحجم استثماراتها في حسابات القبض، فكلما زاد حجم الشركة زادت استثماراتها في حسابات القبض.
- **عمر المنتج:** يؤثر عمر المنتجات على حجم استثمارات الشركة في حسابات القبض فالسلع سريعة التلف تتطلب حجم استثمار منخفض مقارنة بالسلع أو المنتجات المعمرة.
- **دورة التشغيل:** يتناسب طول دورة التشغيل طردياً مع حجم استثمارات الشركة في حسابات القبض، فكلما زاد طول دورة التشغيل زادت استثمارات الشركة في حسابات القبض.
- **السياسة الائتمانية:** تتنوع السياسات الائتمانية فهناك السياسة الائتمانية الانكماشية والسياسة الائتمانية المعتدلة والسياسة الائتمانية التوسعية، وكلما اتجهت سياسة الشركة الائتمانية نحو السياسة التوسعية كلما تطلب ذلك زيادة استثمارات الشركة في حسابات القبض.

معايير منح الائتمان

يعتبر نموذج المعايير الائتمانية المعروف بمسمى 5C's أبرز منظومة ائتمانية لدى محلي وماتحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض ولقد استعار المليون ذلك النموذج لتطبيقه في حالة منح الشركة الائتمان لعملائها. حيث تقوم الشركة كمناح للائتمان بدراسة تلك الجوانب الخمس لكل عميل يطلب منها الشراء بالأجل. وتشمل تلك المعايير:

1. الشخصية Character
2. القدرة Capacity
3. رأس المال Capital
4. الضمان Collateral
5. الظروف المحيطة Conditions

1. الشخصية

- ✓ تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية في قرار منح الائتمان التجاري ويرجع ذلك لكونها العامل الأكثر تأثيراً في درجة المخاطرة التي تتعرض لها الشركة نتيجة قرار منح الائتمان.
- ✓ إن أهم مسعى عند إجراء التحليل الائتماني لعميل الشركة هو تحديد شخصية العميل بدقة.
- ✓ ويقصد بشخصية العميل مقدار ما يتمتع به العميل من أمانه ونزاهة وسمعة طيبة في الأوساط المالية والتجارية ومدى التزامه بكافة تعهداته وحرصه على الوفاء بالتزاماته في تواريخ استحقاقها.
- ✓ ويمكن للشركة الاستفسار عن شخصية العميل وذلك من خلال طلب سجله الائتماني من مؤسسة النقد.

2. القدرة

- ✓ قدرة العميل هي قدرة العميل طالب الائتمان على تحقيق الدخل، وبالتالي قدرته على الوفاء بالتزاماته الناشئة عن الشراء الأجل من دخله.
- ✓ تُقاس القدرة بمؤشري القدرة الكسبية التشغيلية والقدرة الكسبية وهما مؤشران يقيسا قدرة العميل على تحويل أصوله إلى إيرادات سواء من نشاطه الرئيسي أو الأنشطة الأخرى.
- ✓ ويجب على الشركة عند دراسة قدرة العميل فحص القوائم المالية لعدة سنوات سابقة وذلك بغرض تقدير قدرته الحالية والتنبؤ بقدرته المستقبلية على تحقيق الدخل.

3. رأس المال

- ✓ رأس مال العميل هو ملاءة العميل أو قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته الناشئة من حصوله على الائتمان التجاري من رأس ماله.
- ✓ رأس مال الشركة هو حقوق الملكية والتي تتمثل في الأسهم العادية والاحتياطيات والأرباح المحتجزة.
- ✓ رأس المال يُعد بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في الوفاء بالتزاماته من دخله.
- ✓ تشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته الائتمانية تعتمد على قيمة رأس ماله، حيث توجد علاقة عكسية بين حجم رأس مال العميل والمخاطر الائتمانية.

4. الضمان

- ✓ يقصد بالضمان مجموعة الأصول أو خطاب الضمان الذي يضعه العميل تحت تصرف الشركة مقابل حصوله على الائتمان التجاري.
- ✓ لا يجوز للعميل التصرف في تلك الأصول أو إلغاء خطاب الضمان حتى الوفاء بالتزاماته الناشئة عن الائتمان التجاري.
- ✓ يحق للشركة تسييل الضمان والحصول على مستحقات الشركة في حال توقف العميل أو عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته تجاه الشركة.

✓ الظروف المحيطة

- ✓ تؤثر الظروف المحيطة سواء العامة أو الخاصة على نشاط العميل طالب الائتمان التجاري.
- ✓ الظروف العامة هي المناخ الاقتصادي العام وكذلك الإطار التشريعي والقانوني لنشاط العميل.
- ✓ الظروف الخاصة فترتبط بنشاط العميل طالب الائتمان التجاري ومنها حصته السوقية ومستوى المنافسة التي يتعرض لها وموقع المشروع إلى غير ذلك من العوامل.

آلية عمل نموذج الخصائص الائتمانية

- بشكل عام تقوم الشركة بتحديد أوزان مرجحة تبين أهمية كل عامل من تلك العوامل ويحصل العميل طالب الائتمان على درجة معينة في كل عامل وعلى مستوى العوامل ككل ثم تحدد الشركة نقطة معينة يُطلق عليها المليون نقطة قطع وهي النقطة التي يُعد تجاوز رتبة العميل لها شرط لمنحه الائتمان. ويتطلب تطبيق تلك المعايير جمع معلومات عن العملاء طالبي الائتمان ويتم جمع تلك المعلومات من مصادر مختلفة أهمها:
- ❖ العميل طالب الائتمان حيث تطلب الشركة من العميل القوائم المالية لأخر سنتين أو ثلاث سنوات للوقوف على مدى متانة مركزه المالي، وقد تطلب منه قائمة بأسماء الشركات والبنوك التي يتعامل معها.
- ❖ البنك المركزي أو البنوك التي يتعامل معها العميل فقد تطلب الشركة من البنك المركزي السجل الائتماني للعميل الذي يُعد أداة قوية لتقييم الموقف المالي للعميل طالب الائتمان خاصة في حالة وجوده في السوق لمدة سابقة تُقدر بسنوات، كما قد تطلب من البنوك التجارية التي يتعامل معها معلومات عن مدى التزام العميل في سداد مستحقات تلك البنوك من أقساط القروض وفوائدها. ويظهر ذلك في السجل الائتماني للعميل والذي يمكن طلبه من البنك المركزي أو مؤسسة النقد العربي السعودي.
- ❖ موردي العميل قد تطلب الشركة منهم بيانات عن العميل وحجم تعاملاته معهم ومدى وفائه بالتزاماته الناتجة عن شرائه الأجل منهم. وربما يتم جمع معلومات عن العميل من مندوبي البيع أو مندوبي التحصيل في تلك الشركات.

سياسات منح الائتمان

يُميز كُتاب العلوم المالية بين ثلاثة سياسات تدرج تحت سياسة منح الائتمان، وهذه السياسات هي:

1. السياسة الانكماشية
2. السياسة المتوازنة
3. السياسة التوسعية

سوف نتعرض لهذه السياسات في الفقرات التالية بشيء من التفصيل.

1. السياسة الائتمانية الانكماشية

تقوم إدارة الشركة التي تتبنى السياسة الانكماشية بتخفيض حجم استثماراتها في حسابات القبض لأدنى مستوياتها، فتستثمر الشركة الحد الأدنى من أموالها في حسابات العملاء وأوراق القبض. وتلجأ إدارة الشركة لإتباع تلك السياسة في حالة فترات التأكد حيث تزيد قدرة إدارة الشركة على التنبؤ الدقيق بالمستقبل فلا تجد مبرر لاستثمار المزيد من الأموال في حسابات القبض. وفي تلك الحالة تقوم الشركة بتشديد شروط الائتمان كأن تقلل حجم وفترة الائتمان وكذلك فترة الحصول على خصومات تعجيل الدفع. ويؤدي تبني تلك السياسة إلى:

- تخفيض حجم المبيعات.
- زيادة معدل دوران حسابات القبض.
- زيادة معدل دوران المخزون.
- تكديس المخزون بمخازن الشركة.
- تقليل نسبة مصاريف التحصيل.
- تقليل نسبة الديون المعدومة.

2. السياسة الائتمانية التوسعية

تقوم إدارة الشركة التي تتبنى السياسة التوسعية بزيادة حجم استثماراتها في حسابات القبض، ويتطلب ذلك بالطبع زيادة استثماراتها في المخزون وذلك للوفاء بطلبات العملاء. وتلجأ إدارة الشركة لإتباع تلك السياسة في فترات انخفاض الطلب أو توقع ظهور منتجات جديدة وكذلك في حالة توقع تغيرات في أذواق المستهلكين، وكذلك تتعامل بتلك السياسة فيما يتعلق ببضاعة معينة لديها منها مخزون راكد. وفي تلك الحالة تقوم الشركة بتيسير شروط الائتمان كأن تزيد حجم الائتمان وتمدد فترة الائتمان وكذلك فترة الحصول على خصومات تعجيل الدفع وقد تمنح بعض العملاء خصومات كمية.

ويؤدي تبني تلك السياسة إلى:

- زيادة حجم المبيعات.
- تخفيض معدل دوران حسابات القبض.
- تخفيض معدل دوران المخزون.
- تخلص الشركة من المخزون الراكد، وزيادة جودة حساب المخزون.
- زيادة نسبة مصاريف التحصيل.
- زيادة نسبة الديون المعدومة.

3. السياسة الائتمانية المتوازنة

- ✓ تصوغ إدارة الشركة سياسة ائتمانية ذات اشتراطات متوازنة وذلك في ضوء ظروف المنافسة في الصناعة أو السوق الذي تنتمي إليه الشركة.
- ✓ في ظل هذه السياسة توجه الشركة استثمارات متوازنة إلى حسابات القبض بناءً على خبرة إدارة الشركة وقدرتها على توقع المتغيرات المستقبلية.

تقييم السياسة الائتمانية

- ✓ إن تبني الشركة لسياسة البيع الآجل يحملها مخاطر تأخر أو توقف أو امتناع بعض العملاء عن سداد مستحقات الشركة طرفهم في تواريخ استحقاقها فيما يُطلق عليه مخاطر الائتمان. وتظهر تلك المخاطر في شكل حسابات راكدة ضمن هيكل آجال حسابات القبض، وكذلك في شكل تحويل بعض مستحقات الشركة طرف عملائها إلى ديون معدومة.
- ✓ تتحمل الشركة بمنااسبة تبني سياسة البيع الآجل تكاليف مقابل استثمار جزء من أموالها في حسابات القبض. وتشمل تلك التكاليف تكلفة تمويل الاستثمارات في تلك الحسابات، وتكلفة فحص وتصنيف عملاء الشركة لاتخاذ قرار بمنح الائتمان من عدمه، وتكلفة التحصيل، وتكلفة الديون المعدومة، والمصاريف والرسوم القضائية والتي تظهر في حالة اتخاذ إدارة الشركة قرار بمقاضاة عملائها المتوقفين عن السداد.
- ✓ تسعى الإدارة المالية إلى استخدام السياسة الائتمانية لتحقيق هدفها الرئيسي وهو تعظيم قيمة الشركة وذلك من خلال زيادة معدل النمو في مبيعات الشركة وكذلك زيادة أرباح الشركة ولكن مع كل زيادة في مبيعات الشركة تزيد أرباح الشركة بمعدل متناقص نتيجة زيادة تكاليف التحصيل ومتابعة حسابات العملاء وزيادة نسبة الديون المعدومة والمصاريف الإدارية والقضائية.
- ✓ يجب أن تتبنى الشركة سياسة ائتمانية تعظم الربح التشغيلي للشركة.

كفاءة السياسة الائتمانية

التشدد في منح الائتمان سلاح ذو حدين فالرغم من أنه يحمي الشركة من خسارة نتيجة تحملها للديون المعدومة إلا أنه في ذات الوقت يؤدي إلى تخفيض المبيعات وبالتالي يضيع على الشركة فرصة تحقيق المزيد من الأرباح. وكذلك التساهل في منح الائتمان يؤدي إلى زيادة مبيعات الشركة ولكنه يحملها المزيد من التكلفة في صورة ديون معدومة وزيادة مصاريف التحصيل ورسوم التقاضي. ولذا ينبغي على إدارة الشركة قياس مدى كفاءة وفعالية سياستها الائتمانية من خلال بعض المؤشرات، ونتعرض فيما يلي لتلك المؤشرات:

1. معدل دوران العملاء
2. دورة العملاء
3. نسبة طلبات الائتمان المرفوضة

الإدارة الفعالة لحسابات القبض

- أن الإدارة الفعالة لحسابات القبض تسهم تعظيم قيمة الشركة كما تسهم في بقاء الشركات واستمرارها، وذلك من خلال:
- تحديد حجم الاستثمار المناسب في حسابات القبض.
 - وقاية الشركة من مخاطر الائتمان، والذي يقصد به توقف عملاء الشركة عن الوفاء بالتزاماتهم تجاه الشركة في تواريخ استحقاقها.
 - تجنب الشركة تحمل تكاليف تحصيل ومصاريف قضائية وديون معدومة مرتفعة.
 - تعزيز سيولة الشركة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.
 - تعزيز استخدام استثمارات الشركة في حسابات العملاء وأوراق القبض لتعظيم قيمة الشركة في ضوء المتغيرات الداخلية والخارجية.