

بضاعة الامانة Consignment Goods

تلجأ الشركات في بعض الاحيان الى التوسع في نطاق تصريف منتجاتها عن طريق اختيار شركات او افراد في مناطق اخرى ليقوموا بتصريف السلع التي يستوعبها السوق المحلي مقابل عمولة معينة تحسب على اساس قيمة المبيعات. و البيع مقابل عمولة قد يأخذ احد شكلين:

١. ان تقوم الشركة المالكة للبضاعة بإرسال بضاعتها الى الشركة (او التاجر) التي وقع عليها الاختيار لتودعها في مخازنها لغرض بيعها الى الجمهور لحساب الشركة المالكة، و يطلق على البضاعة المرسله في هذه الحالة بضاعة الامانة Consignment Goods و يطلق على الشركة صاحبة البضاعة بالموكل او الاصيل Consignor ، كما يطلق على الشركة التي تحتفظ بالبضاعة لغرض تسويقها لحساب الموكل اسم الوكيل Consignee.

٢. ان تقوم الشركة باختيار اشخاص يتولون تسويق البضاعة من خلال عينات توضع في متناول هؤلاء الاشخاص مقابل عمولة يتفق عليها. و يعرف هؤلاء الاشخاص بالوكلاء بالعمولة. حيث ان هذا النوع من الوكلاء يقومون باستلام طلبات الشراء من الزبائن و تحويلها الى الموكل الذي يقوم بإرسال البضاعة مباشرة الى المشتري و يطلق على هذا النوع من البيع بالبيع بالعمولة.

الفرق بين بضاعة الامانة و لبيع العادي:

تختلف بضاعة الامانة عن البيع العادي من حيث ان عملية البيع يترتب عليها نقل ملكية السلعة الى المشتري بمجرد تسليمها له، اما في حالة بضاعة الامانة فان السلعة تنقل من الموكل الى الوكيل دون ان تنقل الملكية. و رغم التشابه في الحالتين من حيث نقل السلعة من احد الاطراف الى الثاني الا ان الخلاف يكمن في ان انتقال السلعة في حالة البيع قد تم بقصد البيع و توفر النية لدى الطرفين بذلك. اما انتقال السلعة في حالة بضاعة الامانة فلا توجد نية البيع و هذا الاختلاف جوهري لأنه يترتب عليه مسائل قانونية. يضاف الى ذلك ان المشتري في حالة البيع العادي يعتبر مديناً بقيمة البضاعة التي استلمها في حين ان الوكيل لا يعتبر مديناً بقيمة هذه البضاعة الا بعد بيعها (او تحصيل قيمتها في حالة العمولة العادية). و اخيراً فان للوكيل الحق في رد البضاعة الى الموكل اذا لم يستطع تصريفها بعكس المشتري الذي لا يحق له رد البضاعة الا لوجود عيب معين او مخالفة للمواصفات.

مزايا بضاعة الامانة:

تفضل الكثير من الشركات تصريف منتجاتها باستخدام بضاعة الامانة بدلاً من فتح فروع لها لعدة اسباب منها:

١. امكانية تصريف البضاعة دون تكبد مصروفات ادارية (في حالة فتح فروع) قد لا تكفي الايرادات لتغطيتها.
٢. محدودية السوق المحلية و عدم قدرتها على امتصاص كل المنتجات.

٣. في حالة السلع الجديدة و التي لا يزال الطلب عليها غير معروف فان الشركات التجارية قد تمتنع عن شراء مثل هذا النوع من السلع، لذا فان نظام بضاعة الامانة يمكن الشركات المالكة للبضاعة من تقديم هذه السلع للجُمهور مما يزيد من نطاق تصريفها.
٤. ان ارسال البضاعة الى جهات مختلفة بصفة امانة يمثل نوعاً من انواع الكشف عن اسواق جديدة للسلع.
٥. التحكم في اسعار البيع للمستهلك حيث لا يمكن تحقيق ذلك في حالة بيع السلع عن طريق تجارة التجزئة.
٦. تجنب الكثير من المخاطر في حالة البيع بالأجل لان الموكل بصفته المالك لهذه البضاعة يحق له سحبها او استردادها في اي وقت يشاء حتى في حالة افلاس الوكيل، حيث ان هذه البضاعة لا تدخل ضمن موجودات الوكيل المفلس.

اما من وجهة الوكيل فان بضاعة الامانة تعتبر افضل من الشراء العادي للأسباب التالية:

١. في حالة السلع التي تتعرض لتقلبات عديدة في الاسعار فان هذه التقلبات قد تعرض الوكيل لمخاطر الخسارة في الفترة من تاريخ الشراء و حتى تاريخ البيع و يمكن للوكيل تجنب هذه الخسائر بان يختار بيع هذه السلع لحساب الموكل حسب السعر السائد و الحصول على عمولة.
٢. ان عدم التأكد من الطلب على السلعة يجعل الكثير من الوكلاء يمتنعون عن شراء هذه السلع و استثمار اموالهم في سلع غير مضمونة التسويق و عندئذ تكون بضاعة الامانة هي البديل الامثل لان تكلفة البضاعة هي عبء على عاتق الموكل و لا يلتزم الوكيل بدفع قيمتها الا بعد بيعها.
٣. يمكن للوكلاء تجنب الخسائر الناتجة عن تلف البضاعة ما لم يكن ذلك نتيجة اهمال او تقصير منه.

النواحي القانونية لبضاعة الامانة:

ان طبيعة العلاقة بين الموكل و الوكيل علاقة قانونية يحكمها عقد بين الطرفين يسمى عقد الوكالة بالعمولة و يجب ان يتوفر في هذا العقد جميع الشروط القانونية اللازمة لصحته حيث يبين عقد الوكالة الامور التالية:

١. ملكية البضاعة: تختلف بضاعة الامانة عن عمليات البيع العادي من حيث ان ملكية البضاعة تبقى في يد الموكل و انها لا تنتقل الى الوكيل، و يترتب على ذلك النتائج التالية:
 - أ. ان البضاعة الباقية بدون بيع في مخازن الوكيل هي ملك للموكل و تدخل ضمن البضاعة الباقية الظاهرة في ميزانية الموكل.
 - ب. اذا حدث تلف في بضاعة الامانة فان الموكل يتحمل هذه الخسارة و لا يتحمل الوكيل اية خسارة ما لم تكن بسبب تقصير منه او اهمال.
 - ت. اذا افلس الوكيل فللموكل الحق في استرداد البضاعة الباقية بالكامل و لا يدخل مع باقي الدائنين لاقتسام قيمتها ما لم يكن للوكيل دين في ذمة الموكل.

٢. نسبة العمولة التي يتقاضاها الوكيل و نوعها. حيث تنقسم العمولة الى ثلاثة انواع:
- أ. عمولة عادية: تحسب على مبلغ المبيعات الاجمالي سواء كانت بالنقد او الآجل، و يترتب على ذلك ان الوكيل غير مسؤول عن الخسائر الناتجة عن عدم دفع الديون.
 - ب. عمولة ضمان الدفع: يلجأ اليها الموكل كعمولة اضافية يمنحها للوكيل مقابل ان يتحمل الاخير الديون المعدومة الناشئة عن مبيعات بضاعة الامانة بالآجل و تحسب العمولة الاضافية على مبلغ المبيعات الآجلة فقط.
 - ت. عمولة شاملة: تحتسب على اساس المبيعات النقدية و الآجلة كما في حالة العمولة العادية و لكنها تختلف عنها من حيث ان العمولة الشاملة تعني ان الوكيل ضامن للدفع و انه يتحمل خسائر الديون المعدومة. و يلجأ اليها الموكل لكي يتفادى الخسائر المحتملة نتيجة قيام الوكيل بالبيع على الحساب في مقابل الحصول على العمولة الاضافية، و عندما تحتسب العمولة الشاملة (و هي اعلى من العادية) على المبيعات النقدية و الآجلة فان الوكيل يصبح اكثر استعداداً للبيع النقدي و لا حاجة له للبيع بالآجل.
٣. كيفية تسديد الوكيل لقيمة المبيعات: فقد يتفق الطرفان على ان يقوم الوكيل بارسال المتحصلات من المبيعات النقدية و المتحصلات من العملاء على فترات يتفق عليها، كما انه ملزم بتقديم كشف بالمبيعات مفصلة الى مبيعات نقدية و آجلة و المصروفات التي انفقها الوكيل و المبالغ المرفقة مع كشف المبيعات.
٤. نوعية المصروفات التي يجوز للوكيل انفاقها على البضاعة: حيث يكون الموكل ملزم برد قيمتها الى الوكيل، و كذلك تحديد المصروفات التي يفترض ان يتحملها الوكيل مقابل جزء من العمولة.
٥. المدة التي يظل فيها عقد الوكالة سارياً: حيث يتحدد بموجب عقد الوكالة الفترة التي تسري فيها احكام الوكالة و التزاماتها و تاريخ و كيفية انتهاء هذا العقد.
٦. جواز البيع على الحساب من عدمه: اذ يتحدد وفقا للعقد سماح الموكل او عدمه للوكيل ببيع البضاعة على الحساب، كما ان الوكيل قد يشترط ألا يقوم الموكل ببيع نفس البضاعة في منطقة الوكيل الا عن طريقه مع ضرورة احتساب حقه في عمولة تلك المبيعات.
٧. عمولة البضاعة التالفة: الاتفاق على حق الوكيل من عدمه في الحصول على العمولة بالنسبة للبضاعة التالفة و المؤمن عليها من قبل الوكيل و يكون للوكيل حق امتياز على البضاعة المودعة لديه بصفة امانة اذ ان له الحق في استيفاء ديونه من قيمة البضاعة بعد اخذ الاذن من المحكمة ببيعها و يتقدم على كل الدائنين.
٨. ان التعاقد مع الغير من اجل بيع البضاعة يتم باسم الوكيل و لحساب الموكل و بذلك لا يظهر اسم الموكل في عقود البيع التي يقوم بها الوكيل و يترتب على ذلك ان المتعامل مع الوكيل يعتبره هو الملزم بتنفيذ العقد لان التصرف الذي يبرمه الوكيل يقوم على ارادته هو لا على ارادة الموكل.
٩. لا يجوز للوكيل شراء البضاعة المودعة لديه بصفة امانة، و قد اعتبر القانون الشراء باطلاً ما لم يجزه الموكل فاذا اجازه اصبح العقد صحيحاً و اعتبرت العملية من مشتريات الوكيل العادية التي لا يستحق عنها عمولة.

الخطوات العملية لبضاعة الامانة:

١. يقوم الموكل بإعداد البضاعة المراد ارسالها الى الوكيل و يحزر بها فاتورة ترسل مع البضاعة يبين فيها عدد الوحدات المرسله او اوزانها و انواعها و اوصافها و السعر المحدد لبيعها كحد ادنى و هو بدون شك اكبر من كلفتها. و نظراً لان عملية ارسال البضاعة لا تعتبر مبيعات و ان الوكيل لا يعتبر مديناً بقيمتها فان الفاتورة تسمى فاتورة صورية Proforma Invoice تمييزاً لها عن فاتورة البيع العادي. و يقوم الموكل بإثبات ارسال البضاعة في دفاتره على اساس التكلفة و ليس على اساس الفاتورة الصورية.
٢. من الطبيعي ان يقوم الموكل بدفع نفقات في سبيل ارسال بضاعة الامانة الى الوكيل، و من ضمن هذه المصروفات على سبيل المثال مصروفات اللف و الرزم و مصروفات النقل و مصروفات التأمين على البضاعة، و تحمل كافة هذه المصروفات على بضاعة الامانة.
٣. عند وصول بضاعة الامانة الى الوكيل يقوم بحصرها و مطابقتها مع الفاتورة الصورية و التأكد من سلامتها و تبليغ الموكل عن اي عجز او تلف في البضاعة ثم يقوم بنقلها الى مخازنه، و قد يتحمل الوكيل في سبيل نقل و اعداد بضاعة الامانة للبيع بعض المصروفات مثل النقل و التخزين او مصروفات جمركية او مصروفات اعلان او غيرها، و عادةً فان هذه المصروفات يتحمل بها الموكل ما لم يوجد نص في عقد الوكالة يخالف ذلك.
٤. يقوم الوكيل ببيع البضاعة حسب السعر المحدد و بالشروط المتفق عليها و يقيد لنفسه حقه في العمولة و يحملها على الموكل.
٥. يقوم الوكيل من وقت لآخر حسب ما ينص عليه عقد الوكالة بإرسال كشف الى الموكل يبين فيه البضاعة المباعة و المصروفات المختلفة التي دفعها الوكيل و المبالغ التي ارسلها الى الموكل و عدد وحدات البضاعة الباقية و قد يرفق مع هذا الكشف قائمة المباع من بضاعة الامانة الذي قد يأخذ الشكل التالي:

الموكل:		قائمة المباع عن المدة		التاريخ:	
العنوان:		من الى			
التاريخ	المبالغ		السعر	العدد	البيان
	كلي	جزئي			
		**	**	**	مبيعات
		**	**	**	مبيعات
		**	**	**	مبيعات
	**	-----			اجمالي المبيعات
	(**)				يطرح: م.م. مبيعات

	**				صافي المبيعات
					تطرح: مصروفات
					الوكيل:
		**			نقل و تخزين
		**			مصاريف تأمين
		**			مصاريف اعلان
		**			العمولة %
	(**)	-----			اجمالي المصروفات

	**				المبلغ المستحق للموكل
	(**)				المبلغ المسدد للموكل

	**				الرصيد

المعالجة المحاسبية لبضاعة الامانة:

اولاً: المعالجة المحاسبية في دفاتر الموكل:

فيما يلي الحسابات التي يفتحها الموكل في دفاتره:

١. ح/ بضاعة امانة لدى الوكيل: و هو حساب ذو هدفين، فمن جهة يعتبر حساب نتيجة تفيد به تكلفة البضاعة المرسله للوكيل و تفيد به ايضاً المصروفات التي ينفقها الموكل او الوكيل بما في ذلك عمولة الوكيل، كما تفيد به القيمة البيعية للبضاعة المباعة. و بهذه الصفة ان حساب بضاعة الامانة لدى الوكيل يظهر الربح او الخسارة الناتجة عن صفقة بضاعة الامانة. و يعتبر هذا الحساب من حسابات الاصول اذ تظهر به قيمة البضاعة الباقية مقيمة بحسب سعر التكلفة كرصيد مرحل في نهاية الفترة و رصيد منقول في بداية الفترة التالية و الفرق بين مجموع الجانب المدين و الجانب الدائن يمثل نتيجة التعامل في بضاعة الامانة.

٢. ح/ بضاعة امانة مرسله: وظيفة هذا الحساب هي تحديد البضاعة التي تم ارسالها الى الوكيل بصفة امانة و يقفل رصيد هذا الحساب في ح/ المتاجرة او في حساب المشتريات.
٣. ح/ جاري الوكيل: و هو حساب شخصي يعتبر مديناً بقيمة المبيعات النقدية و الأجلة (اذا كان الوكيل ضامناً للدفع) كما يعتبر دائناً بقيمة العمولة و كذلك ما يرسله الوكيل من نقدية او اوراق تجارية.
٤. ح/ مديني بضاعة الامانة: و هو حساب شخصي يحتفظ به الموكل في حالة العمولة العادية لان الوكيل غير مسؤول عن المدينون و الديون المعدومة، لذلك فان الديون الناتجة عن البيع على الحساب هي ديون الموكل و ليست ديون الوكيل.
٥. ح/ ملخص دخل بضاعة امانة لدى الوكيل: و هو حساب مؤقت تقيد به العمليات المرتبطة ببضاعة الامانة بطريقة غير مباشرة مثل خسائر التلف و مصروفات بضاعة الامانة المرتدة و الخصم المسموح به و الديون المعدومة، كما ترحل اليه نتيجة التعامل في بضاعة الامانة لدى الوكيل و في نهاية السنة يقفل رصيد هذا الحساب في ح/ أ. خ.

القيود المحاسبية في دفاتر الموكل:

١. عندما يقوم الموكل بإرسال بضاعة الى الوكيل تثبت بالتكلفة بالقيود التالي:
 ** من ح/ بضاعة امانة لدى الوكيل.....
 ** الى ح/ بضاعة امانة مرسله
-
٢. اذا انفق الموكل بعض المصروفات على بضاعة الامانة مثل مصروفات الشحن او التأمين او غير ذلك تثبت هذه المصروفات على بضاعة الامانة بالقيود التالي:
 ** من ح/ بضاعة امانة لدى الوكيل.....
 ** الى ح/ الصندوق
-
٣. عند استلام الوكيل للبضاعة فانه من الطبيعي ان يقوم بإنفاق بعض المصروفات لأجل تخزينها و تسويقها و المحافظة عليها، كما يتولى عملية بيعها و تحصيل ثمنها. و لا يعلم الموكل بهذه المصروفات الا عند استلامه لكشف المباع من بضاعة الامانة الذي يرسله الوكيل، عندئذ تقيد المصروفات التي انفقها الوكيل كما يلي:
 أ. العمولة:
 ** من ح/ بضاعة امانة لدى الوكيل.....
 ** الى ح/ جاري الوكيل....
-
- ب. المصروفات الاخرى:
 ** من ح/ بضاعة امانة لدى الوكيل.....
 ** الى ح/ جاري الوكيل.....
-

٤. من خلال كشف المباع يقوم الموكل بتقيد مبيعات بضاعة الامانة. و يعتبر الوكيل في حالة العمولة الضامنة مسؤولاً عن قيمة المبيعات من لحظة بيعها، و هو بذلك يعتبر مدينًا بقيمة المبيعات النقدية و الأجلة على السواء، اما في حالة العمولة العادية فانه غير مسؤول عن الديون المعدومة و يتحمل الموكل هذه الخسارة و تقيد المبيعات كما يلي:

أ. في حالة العمولة الضامنة و الشاملة:
** من ح/د جاري الوكيل (المبيعات النقدية و الأجلة)
** الى ح/د بضاعة امانة لدى الوكيل

ب. في حالة العمولة العادية: لايد هنا من التفريق بين المبيعات النقدية و المبيعات الأجلة. فقيد المبيعات الأجلة هو:
** من ح/د جاري الوكيل
** الى ح/د بضاعة امانة لدى الوكيل

اما قيد المبيعات الأجلة فهو:
** من ح/د مديني بضاعة الامانة
** الى ح/د بضاعة امانة لدى الوكيل

٥. اذا قام الوكيل بتحويل مبلغ نقدي او اذا قبل كمبيالة او حرر له سنداً اذنيًا فان الموكل يثبت القيد التالي:
من مذكورين
** ح/د الصندوق
** ح/د اوراق قبض
** الى ح/د جاري الوكيل

ثانياً: المعالجة المحاسبية في دفاتر الوكيل:

فيما يلي الحسابات التي يفتحها الوكيل في دفاتره:

١. ح/د جاري الموكل: يعتبر هذا الحساب من اهم الحسابات بالنسبة للوكيل فهو يحدد مركز الموكل بالنسبة للوكيل. و تقيد بهذا الحساب جميع المصروفات التي ينفقها الوكيل على بضاعة الامانة، و كذلك الدفعات المرسله للموكل تحت الحساب و العمولة المستحقة للوكيل، كما تقيد به قيمة مبيعات بضاعة الامانة و رصيد هذا الحساب يمثل المستحق للوكيل لدى الموكل اذا كان الرصيد مدينًا، كما يبين المستحق للموكل لدى الوكيل اذا كان الرصيد دائنًا.

٢. ح/ مديني الموكل: يفتح هذا الحساب اذا كان الوكيل لا يتقاضى عمولة ضمان دفع، اي ان الوكيل غير مسؤول عما يعدم من الديون في حالة العمولة العادية، و ان الديون في هذه الحالة هي ديون الموكل و ليست ديون الوكيل.

القيود المحاسبية في دفاتر الوكيل:

١. عند استلام الوكيل للبضاعة يقوم بالتأكد من مطابقتها للفاتورة الصورية، ثم يتم عمل مذكرة تبين البضاعة المستلمة و اوصافها، و لا يترتب على هذا العمل اية مسؤولية او اية قيود محاسبية.

٢. اذا قام الوكيل بدفع نفقات نقل او تخزين او تأمين فانه يقوم بتحميل الموكل بكل هذه المصاريف حسب عقد الوكالة و تقيد بالقيود التالي:

** من ح/ جاري الموكل

** الى ح/ الصندوق

٣. اذا نص الاتفاق على ان يقوم الوكيل بدفع مبالغ نقدية مقدماً، او تحرير ورقة تجارية فان القيد في دفاتر الوكيل يكون:

** من ح/ جاري الموكل

** الى ح/ الصندوق

او ** الى ح/ اوراق دفع

٤. عند بيع الوكيل للبضاعة فانه يثبت ذلك في دفاتره حسب نوع العمولة:
أ. في حالة العمولة الضامنة يثبت المبيعات النقدية و الآجلة كما يلي:

** من ح/ المدينون

** الى ح/ جاري الموكل

و يبدو واضحاً ان حساب المدينون هو حساب خاص بالوكيل لأنه المسؤول عن الديون و ما يعدم منها مقابل العمولة الاضافية.

ب. في حالة العمولة العادية فان المبيعات النقدية تقيد كما يلي:

** من ح/ الصندوق

** الى ح/ جاري الموكل

اما المبيعات الآجلة فتثبت كما يلي:

** من ح/ مديني الموكل

** الى ح/ جاري الموكل

٥. يقوم الوكيل باحتساب نصيبه في العمولة المتفق عليها و تقيد كما يلي:

** من حـ/ جاري الموكل
** الى حـ/ عمولة بضاعة امانة

٦. عند ارسال كشف المباع من بضاعة الامانة الى الموكل فان الوكيل قد يرفق بالكشف
صكاً او ورقة تجارية بقيمة ما يستحق عليه من ديون، و يثبت القيد التالي:
** من حـ/ جاري الموكل
** الى حـ/ الصندوق
او ** الى حـ/ اوراق دفع
او ** الى حـ/ مديني الموكل (العمولة العادية)

مثال ١/ في ٢٠١٨/١/١ ارسلت الشركة الوطنية بضاعة الى شركة الاتحاد لتقوم بتصريفها
مقابل عمولة عادية ٥% على جميع المبيعات، كما ارسلت في نفس الوقت بضاعة الى شركة
البصرة لبيعها مقابل عمولة شاملة ٨%، و قد كانت تكلفة البضاعة المرسله و المصروفات التي
انفقها الموكل كما يلي:

١. البضاعة المرسله الى شركة الاتحاد ٨٠٠٠ دينار، و قد دفع الموكل ٥٠٠ دينار تأمين
و ٣٠٠ دينار نقل لإيصال البضاعة الى الوكيل.
٢. البضاعة المرسله الى شركة البصرة ١٠٠٠٠ دينار، و قد دفع الموكل ٣٠٠ دينار نقل
و ٢٠٠ دينار تأمين لإيصال البضاعة الى الوكيل.
و عند استلام الموكل لكشف المباع من الوكلاء اتضح ما يلي:

البيان	شركة الاتحاد	شركة البصرة
مبيعات نقدية	٧٠٠٠	٨٥٠٠
مبيعات آجلة	٥٠٠٠	٤٥٠٠
مصاريف خزن	٤٠٠	٣٠٠
مصاريف بيعية	٣٠٠	٢٠٠
الصك المرفق	بالمبلغ المستحق	٤٢٠٠

المطلوب/

١. اثبات قيود اليومية اللازمة بدفاتر كل من الموكل و الوكلاء.
٢. تصوير حساب بضاعة امانة لدى شركة الاتحاد و شركة البصرة، و حساب جاري
الوكيل في دفاتر الشركة الوطنية.
٣. تصوير حساب الموكل في دفاتر شركة الاتحاد.